EL CAPITAL COMO PODER

Un Estudio del Orden y el *Creorden*

Shimshon Bichler y Jonathan Nitzan

THE BICHLER & NITZAN ARCHIVES

El capital como poder

Las teorías convencionales del capitalismo están sumidas en una profunda crisis: tras siglos de debates todavía son incapaces de decirnos qué es el capital. Tanto liberales como marxistas se refieren al capital como una entidad "económica" que puede ser contabilizada en unidades universales de "utilidad" o de "trabajo abstracto". Pero estas unidades son totalmente ficticias. Nadie ha sido capaz de observarlas ni medirlas, y esto por una buena razón: no existen. Y dado que liberalismo y marxismo dependen de estas unidades inexistentes, sus teorías están suspendidas en el aire. No pueden explicar el proceso que más importa: la acumulación de capital.

Este libro ofrece una alternativa radical. De acuerdo con los autores, el capital no es una entidad económica estrechamente identificable, sino una cuantificación simbólica del poder. Tiene poco que ver con la utilidad o el trabajo abstracto, y se extiende más allá de las máquinas y las líneas de producción. El capital, afirman Bichler y Nitzan, representa el poder organizado de los grupos del capital dominante para reconfigurar –o *creordenar*– su sociedad.

Escrito en un lenguaje simple, accesible a lectores neófitos y expertos, este libro desarrolla una economía política novedosa. Conduce al lector a través de la historia, los supuestos y las limitaciones de la economía dominante y sus teorías políticas asociadas, examina la evolución del pensamiento marxista sobre la acumulación y el Estado, y articula una innovadora teoría del "capital como poder", así como una nueva historia del "modo de poder capitalista".

Shimshon Bichler enseña Economía Política en colegios y universidades de Israel.

Jonathan Nitzan enseña Economía Política en la Universidad de York, en Toronto.

El capital como poder

Un estudio del orden y el *creorden*

Shimshon Bichler y
Jonathan Nitzan

El capital como poder: un estudio del orden y el creorden,
por Shimshon Bichler y Jonathan Nitzan.

Título original: Capital as power: a study of order and creorder.
Publicado originalmente en inglés por Routledge, 2009.

De esta edición:
Traducción al español de Jesús Suaste Cherizola, 2018.
Revisión: Carlos Bauer y Daniel Moure.
Traducción del inglés autorizada por Routledge, miembro de Taylor & Francis Group.



Para nuestras encantadoras hijas: Elvire, Maryse e Isabelle

Así, el nacimiento de la filosofía y el nacimiento de la democracia no sólo coinciden, son equisignificantes. Ambos son expresiones y encarnaciones fundamentales del proyecto de autonomía.

Ha caído la noche sólo para quienes se han dejado caer en ella. Para quienes están vivos, (dice Heráclito), *helios neos eph'hemerei estin* – el sol es nuevo cada día.

— Cornelius Castoriadis, ¿El "fin de la filosofía"?

Índice

PARTE IV
Traer al poder de vuelta 239

Índice de ilustraciones

Figuras

Tablas

Agradecimientos

Este texto fue escrito en relativo aislamiento. Quien lo lea comprenderá por qué. Este libro cuestiona los fundamentos tanto de la economía política dominante como de la marxista, y va más lejos para ofrecer una alternativa totalmente nueva. Ir a contracorriente no es la mejor forma de hacer amigos; y como la historia de la ciencia muestra, quienes tratan de innovar a menudo se enfrentan a un muro de silencio.

Pero el silencio nunca es completo. Siempre hay espíritus libres que buscan nuevas direcciones, y hemos tenido la fortuna de que nuestro camino se cruzara con algunos de ellos. Nuestro trabajo se ha beneficiado de la amistad de Allen Fenichel, Tom Naylor y Robin Rowley, quienes nos ayudaron a sobrevivir a la iglesia académica; de las juiciosas intervenciones de Randy Germain, quien nos ayudó y alentó durante las varias etapas del proceso de publicación; de Jeffrey Harrod, cuyos análisis populares iluminaron aspectos que nuestra teoría del poder había pasado por alto; de Doug Henwood y Michael Perelman, cuyas listas de internet LBO y PEN-L fueron invaluables; de los muchos años de discusiones con Gibin Hong, quien además tradujo una temprana versión de este manuscrito al coreano; de Bob Jessop, quien se comprometió con nuestro trabajo y lo apoyó incluso cuando nuestras opiniones difirieron; de Moshé Machover, cuya honestidad personal, claridad de ideas y políticas innovadoras no podemos más que admirar; de Ulf Martin, cuyas precisas observaciones y penetrantes cuestionamientos siempre nos mantuvieron en guardia; de muchos debates con los animados miembros de MISS-Q, cuyos argumentos a menudo fueron alimento para nuestras ideas; de las inigualables habilidades editoriales de Daniel Moure, quien pulió nuestro inglés y compiló el índice; de Akiva Orr, cuyo profundo conocimiento de la filosofía y la ciencia fue esclarecedor; de Jeffrey Rudolph, quien se las ingenió para combinar la contabilidad con la curiosidad; de Herman Schwartz, cuya lucidez fue un antídoto contra la mediocridad académica; y por último, pero no menos importante, de Genevieve Thouvenot, cuya experticia en las lenguas antiguas nos salvó de derivar conclusiones absurdas y cuyas sugerencias muchas veces nos ayudaron a encontrar la respuesta correcta justo debajo de nuestra nariz.

También nos sentimos en deuda con los valientes hombres y mujeres de MATZPEN, el Alternative Information Center, y con otras muchas personas, demasiado numerosas para enlistarlas aquí, cuya lucha por la libertad y la autonomía en Medio Oriente inspiraron nuestras primeras investigaciones y siguen influenciando nuestro pensamiento.

Finalmente queremos agradecer a los tres árbitros anónimos que leyeron la primera versión de este manuscrito; al Social Sciences and Humanities Research Council de Canadá por su asistencia financiera; y a nuestros estudiantes, cuyo deseo de pensar por ellos mismos hizo que valiera la pena escribir este libro.

1 ¿Por qué escribir un libro sobre el capital?

No hay alegría más intensa que la de encontrarse con un hecho que no puede ser comprendido bajo los términos de las ideas actualmente aceptadas.
— Cecilia Payne, *An Autobiography and other Recollections*

Capitalismo sin capital

Los dos crecimos en la "sociedad de la abundancia" de las décadas de 1950 y 1960. Mientras fuimos niños y jóvenes adultos casi nunca escuchamos la palabra "capitalismo". Era la Guerra Fría y hablar sobre capitalismo, sin que llegara a tratarse de un tabú, difícilmente podía ser un pasatiempo popular. El término olía a ideología extremista; connotaba una retórica comunista; conjuraba debates caducos en torno a ideas arcaicas.

Como concepto teórico, el capitalismo parecía irremediablemente acientífico. Era un residuo de otra era, de un tiempo en el que las personas, ofuscadas por la "escasez", todavía veían a la sociedad a través de los empañados lentes de la economía política. Las nuevas ciencias sociales, y en particular la ciencia económica, presumían categorías mejores y más precisas.

Estas categorías fueron agrupadas bajo una nueva palabra de moda: "modernización". Hablar de modernización abría todas las puertas correctas. Promovía la asistencia estadounidense, pavimentaba los caminos del desarrollo y contribuía a la promoción académica. La palabra "capitalismo" se volvió redundante, si no contraproducente, hasta que gradualmente se desvaneció del léxico.

Pero a comienzos de la década de los noventa algo extraño aconteció: el término capitalismo registró un notable resurgimiento. De pronto, científicos y postcientíficos sociales no querían hablar de otra cosa: el mundo capitalista, los mercados capitalistas, la gobernanza capitalista, la cultura capitalista, las instituciones capitalistas, las guerras capitalistas, capitalismo y raza, capitalismo y género, capitalismo y libido –dondequiera que uno mirara, era imposible escapar de la palabra.

Desde entonces el debate sobre el capitalismo es omnipresente. Los periódicos, la radio, la televisión y el internet nos inundan con exposiciones sobre la globalización neoliberal y la crisis, el imperialismo y el postcolonialismo, la financiarización y la intervención gubernamental. Los expertos predican el evangelio de la productividad capitalista mientras los manifestantes altermundistas culpan al FMI y a las compañías transnacionales de muchos de nuestros males sociales. Algunos ven el crecimiento capitalista como una fórmula mágica; para otros significa desastre ecológico. Algunos celebran la desregulación del Estado capitalista y la caída del keynesianismo; otros lamentan el declive del Estado de bienestar y el crecimiento del trabajo precario. Algunos aducen que las nuevas guerras del siglo XXI sirven a los intereses capitalistas, y que el levantamiento del fundamentalismo islámico es una reacción contra el liberalismo occidental. Para algunos el capitalismo significa el fin de la historia, para otros una fuente de conflicto y el motor del cambio. Ningún aspecto del capitalismo parece escapar al debate.

O quizá debamos decir que casi ningún aspecto. Casi. Pues algo muy importante está faltando: inmersos en la conmoción, parece que hemos perdido de vista el concepto que más importa, el capital mismo. Sorprendentemente, pese a que el capital es la institución central del capitalismo, no contamos con una teoría satisfactoria para explicarlo. De hecho no sabemos con precisión qué es el capital. Y peor que eso, hay muy poca discusión acerca del significado de esta omisión y cómo podríamos remediarla.

La cuestión es crucial. Sin un concepto claro de capital, no podemos esperar entender cómo opera, por qué se acumula o cómo determina el curso del orden capitalista. Mientras no comprendamos qué es el capital estaremos destinados a comprender mal nuestras instituciones políticas, evaluar mal nuestras alternativas y tener dificultades para imaginar el camino hacia un mejor futuro. Dicho en breve, para debatir sobre el capitalismo debemos primero debatir sobre el capital mismo.[1]

Este libro *no* es de economía

Mucha gente profundamente interesada en la sociedad siente escalofríos al enfrentarse a la economía. Los símbolos parecen misteriosos, la lógica im-

1 Evidentemente, no todos comparten esta sensación de urgencia. Al contrario. Hoy muchos académicos nos dicen que de hecho los hechos no existen (en una conversación o en un discurso, el interlocutor por lo general hace un gesto con las manos para entrecomillar la palabra “hechos” con el fin de subrayar la ambigüedad del término). En el espacio postmoderno, explican estos académicos, no hay mucho que “conocer” (nuevamente se aplica el entrecomillado). Todo, incluyendo el capital, es una mera “narrativa”. El capital es un “discurso” que no puede ser conocido, sólo “deconstruido”. Y quién sabe… ya que nadie “sabe” realmente, tal vez ésa sea la mejor forma de encubrir al capital. Esta conveniente conclusión, empero, plantea una vergonzosa interrogación: si el capital es solamente un texto discursivo, una fe entre otras, ¿qué sentido tiene hablar sobre –y ya no digamos criticar a– el capitalismo? Y si esta crítica no tiene ningún sentido ¿quién necesita de los críticos postmodernos?

penetrable, el lenguaje incomprensible, incluso intimidante. El recelo es real. Desde Thomas Carlyle la *ciencia lúgubre* (tal como la llamó este escritor) ha atemorizado a la mayoría de las personas.

Nuestro libro es indiferente a este miedo. Nuestra materia no es la economía; es el capital. Y el capital, como esperamos mostrar, no es una entidad económica.

Debe notarse de entrada que la economía como disciplina científica –o más precisamente, la derivación neoclásica de la economía política– no es una realidad objetiva. De hecho, en su mayor parte ni siquiera es una indagación objetiva de la realidad. En lugar de ello, la economía política neoclásica es principalmente una ideología al servicio de los poderosos. Es el lenguaje en el que la clase dominante capitalista concibe y da forma a la sociedad. Y al mismo tiempo, es la herramienta con que la clase encubre su propio poder y el medio con que persuade a los demás de que lo acepten.

Nuestro libro vuelve a poner al poder en el centro del escenario. Notemos la cualidad metafórica del título: "El capital como poder". No utilizamos *y* sino *como*. No hablamos de capital y poder; ni de capital al servicio del poder, ni viceversa; tampoco del capital en relación con el Estado; ni del capital con o contra la política; ni del capital en contraposición a la violencia; ni del capital y la ideología. No hablamos de una relación, conexión, función, yuxtaposición, sino de una identidad figurativa. El capital no está relacionado con el poder. Él es, en sí mismo, un modo de poder.

El propósito de este libro es explicar al capital como poder. El primer paso hacia la comprensión de nuestro argumento, por ende, es dejar de concebir al capital y al capitalismo como entidades "económicas". Pero esto es sólo el comienzo. El segundo paso es estar dispuestos a enfrentar al dogma que de entrada trata al capital y al capitalismo como entidades "económicas".

Cómo y por qué

Los niños pequeños están obsesionados con la pregunta "¿Por qué?". "¿Por qué debo cepillar mis dientes?", "¿por qué las aves vuelan y los perros no?", "¿por qué mamá debe ir a trabajar?". La búsqueda es universal, si bien es cierto que no dura mucho tiempo. Los niños rápidamente aprenden que a los adultos les disgusta la pregunta y a menudo no saben cómo contestarla; y descubren que un "¿por qué?" inevitablemente lleva a otro, lo que produce más molestias e interminables enojos.

Así que crecen, y entre los cinco o seis años abandonan el "¿por qué?" en favor del más práctico "¿cómo?". Dejan de preguntarse por el mundo y tratan de ajustarse a él. Se vuelven adultos y usualmente permanecen como tales por el resto de sus vidas.

Pero no todos crecen. Como Mark Twain (1881) nos lo recuerda, algunas personas permanecen jóvenes sin importar cuán viejas se vuelven. Y los más jóvenes de entre ellos son quienes no dejan de preguntar "¿por qué?". Nuestro libro ha sido escrito para estos jóvenes de no importa qué edad. Lo escribi-

mos para quienes sienten que su futuro está en juego y quieren hacer algo por él; para quienes sienten que hay algo profundamente equivocado en el credo convencional pero no saben qué exactamente; y principalmente, para quienes rechazan los dogmas y quieren pensar por sí mismos.

Quizás el problema clave que enfrentan los jóvenes en la actualidad es la *falta de alternativas teóricas*. Una nueva realidad presupone e implica una nueva cosmología social. Para cambiar el mundo capitalista primero necesitamos re-concebirlo; y esa re-concepción implica poner en marcha nuevas formas de pensamiento, nuevas categorías y nuevas mediciones. Aun así, muchos críticos contemporáneos del capitalismo parecen creer que ellos pueden desafiar el orden social existente sin siquiera preguntarse cómo opera y mucho menos *por qué*.

Con algunas obvias excepciones, los izquierdistas de la actualidad prefieren desentenderse de "la economía"; muchos de ellos incluso se sienten orgullosos de hacerlo. Priorizar la ganancia y la acumulación, teorizar sobre las corporaciones y el mercado de valores, investigar empíricamente los vaivenes del dinero y los precios, son todas ellas muestras de un "economicismo estrecho". Hacer tales cosas –dicen– es fetichizar el mundo, encubrir los matices culturales de la conciencia humana, evitar que la crítica descubra los fundamentos políticos de los asuntos sociales. Mejor dejarles estos asuntos a los científicos lúgubres.

Así es como la mayoría de los auto-respetados críticos del capitalismo se mantienen felizmente ignorantes de su "ciencia económica", tanto de la neoclásica como de la marxista. Saben poco de las historias, preguntas y desafíos propios de estas teorías, y desconocen sus victorias, contradicciones y fracasos. Esta inocencia es ciertamente liberadora. Permite a los críticos producir un "discurso crítico" plagado de clichés copia-y-pega, ambigüedades y a menudo sinsentidos. Rara vez sus críticas nos dicen algo importante sobre las fuerzas del capitalismo contemporáneo, mucho menos sobre cómo esas fuerzas deben ser investigadas, comprendidas y transformadas.

Pero lo más importante es que este contexto rancio fomenta que los estudiantes dejen de plantearse el porqué de las cosas. Las grandes preguntas acerca del capital son escondidas bajo la alfombra, y a medida que la nueva generación envejece y se convierte en la generación establecida, estas preguntas caen completamente en el olvido. Ocasionalmente, un espíritu indócil, habiendo descubierto un debate antiguo dentro de algún libro fuera de moda, plantea un ingenuo "¿por qué?". Pero estos fuegos espontáneos son prontamente aislados y extinguidos. Ridiculizado por los profesores sabelotodo, y silenciado por estudiantes puestos en papel de acólitos, el forastero es forzado a renunciar o perecer. No hay alternativa. Lo más seguro para un académico es nunca preguntar "por qué". [2]

---

2 [Nitzan] "Como estudiante del primer año de Economía en la Universidad de Tel Aviv, cuestioné al profesor con preguntas concernientes a sus premisas. Los economistas recurren a menudo a ellas, así que había muchas preguntas que plantear. Inicialmente el profesor se

Nuestro libro desafía tal dogma. Presentamos un nuevo marco conceptual para el capital; también exploramos los paradigmas que este marco rechaza y los medios a través de los cuales se articula. "No hay método empírico sin conceptos y sistemas especulativos", escribe Albert Einstein en el prefacio al *Diálogo sobre los dos Máximos Sistemas del Mundo,* de Galileo Galilei (1632). Pero, también advierte, "no hay pensamiento especulativo cuyos conceptos no revelen, mediante una investigación más cercana, los métodos empíricos a partir de los cuales ellos se forman" (p. xvii). Los dos procesos están entrelazados dialécticamente. Y así, junto con nuestros esquemas teóricos, introducimos nuevos métodos de investigación, nuevas categorías, nuevas formas de pensar, relacionar y presentar los datos, nuevos estimados y medidas y, finalmente, los principios de una nueva contabilidad desglosada que revela la dinámica conflictual de la sociedad. Demostramos que pueden existir muchas alternativas siempre que no dejemos de preguntar "por qué".[3]

Es claro que estaríamos felices de convencer a nuestros lectores con nuestros argumentos, pero este objetivo es secundario. Nuestra meta más importante es alentarlos a que desarrollen una investigación propia. Como el libro mostrará ampliamente, los hechos sociales son indispensables pero nunca son autoevidentes, y ya que frecuentemente el emperador está desnudo, no debemos tener miedo a buscar los porqués. Hay mucho de qué sospechar en el mundo de lo "obvio", así como hay mucho de qué desconfiar en los "expertos" y las "autoridades", ya sea que pertenezcan a la corriente dominante o al campo crítico. En última instancia, la única manera de desarrollar una opinión propia –en lugar de adoptar opiniones de otros– es siempre preguntarse por qué y constantemente re-investigar las respuestas propias.

---

mostró contento con la discusión. Pero a dos semanas de iniciado el curso, las preguntas se volvieron más difíciles de contestar y los compañeros se mostraban cada vez más molestos con las intervenciones, así que el profesor comenzó a aplicar las tácticas dilatorias habituales: "Su pregunta es muy interesante –decía– pero es demasiado pronto para lidiar con ellas. Volveremos a ellas más tarde, cuando abordemos este tema con más detalle". Este método es popular entre los instructores en economía, y es particularmente útil si se combina con una buena dosis de "resolución de problemas". Este ejercicio aparentemente "práctico" fuerza a los estudiantes a aceptar las premisas subyacentes; y una vez que las premisas son aceptadas los problemas rápidamente desaparecen. Pero perseveré en mi búsqueda de respuestas, de manera que el profesor no tuvo otra alternativa que silenciarme. Cuando le pregunté por qué mis preguntas eran ignoradas su respuesta fue corta y esclarecedora: "Usted no sabe cómo plantear preguntas".

Muchos años después un estudiante de licenciatura, en uno de mis cursos de economía política, resumió el mismo dilema desde un ángulo distinto: 'Su clase me pone muuuy [*sic*] nervioso. Con los otros profesores puedo escribir tanto como quiera siempre y cuando me atenga al programa de estudios y cite adecuadamente las lecturas. Pero sus clases no funcionan de esta manera. No sólo me veo obligado a realizar mi propia investigación, sino que además debo inventar mi pregunta de investigación. ¡Y después de ello, aún puedo equivocarme!'. Era una idea atemorizante".

3 Sobre el conflicto en curso entre la academia moderna y la empresa científica, véase nuestro impublicable manuscrito *The Scientist and the Church* (Nitzan y Bichler 2005). El artículo puede ser descargado del sitio http://bnarchives.yorku.ca/185/

¿Qué está equivocado en la teoría del capital?

Comencemos con la magnitud monetaria del capital. Esta magnitud es fácilmente observable. Sabemos cuánto cuesta comprar un capital existente en los mercados de acciones y bonos, así como sabemos cuánto cuesta empezar una nueva compañía o instalar una nueva planta con su equipamiento. ¿Pero qué determina esas magnitudes monetarias? ¿Qué fuerzas se agitan bajo la apariencia terrenal del capital? ¿Por qué Microsoft vale 300 mil millones de dólares y no la mitad? ¿Por qué Toyota paga 2 mil millones de dólares en lugar de 4 mil millones por una nueva fábrica de automóviles? ¿Por qué estas magnitudes tienden a crecer con el paso del tiempo? ¿Qué establece su ritmo de crecimiento?

Los economistas –liberales y radicales– afirman haber contestado estas preguntas. El capital, según la mayoría, es una categoría económica anclada en la realidad material. En última instancia el valor monetario del capital refleja, y se deriva de, el proceso subyacente de consumo y producción.

Los economistas neoclásicos –la corriente hegemónica en la actualidad– ven esta determinación desde el punto de vista del producto final. Según ellos, el capital está constituido por bienes tangibles (aunque recientemente también incluyen el conocimiento intangible o la tecnología). La magnitud del capital en términos monetarios es proporcional a su productividad, es decir, a su capacidad para producir bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas y generan felicidad. Esta transmutación es significativa porque tanto el capital como su productividad son contabilizados por la misma unidad universal, la partícula elemental de la economía: *la utilidad*.

Los marxistas ven las cosas de otra forma. El capital es para ellos no una substancia material *per se*, sino una relación social incorporada en entidades productivas, materiales. Para comprender el capital, aducen, debemos mirar tras la superficie hedónica de la ideología liberal y examinar la esencia industrial del sistema. Desde este punto de vista, la cuestión clave no es la utilidad que el capital produce, sino el proceso a través del cual el capital mismo es producido. Consecuentemente, la manera apropiada de aproximarse al capital no consiste en situarse en el lado del resultado (el *output*), sino en el lado de la producción (el trabajo).

También los marxistas contabilizan el capital en unidades universales: las unidades del "trabajo abstracto". Ésta es la partícula elemental de la cosmología marxista. Cuantitativamente, el valor monetario del capital, en el esquema marxista, es proporcional a su costo de producción, y específicamente al monto de trabajo abstracto socialmente necesario para producir el capital.[4]

---

4 Ésta es la perspectiva del marxismo clásico, pero no la del neomarxismo. Aunque el segundo admite muchos de los supuestos de Marx, abandona el uso del trabajo abstracto como la base para la comprensión del capitalismo contemporáneo y la moderna acumulación. La diferencia entre estas aproximaciones tiene implicaciones significativas que exploraremos en los capítulos 4 y 8.

Desafortunadamente ambas explicaciones fallan. Al final ni los neoclásicos ni los marxistas son capaces de contestar la cuestión de qué determina la magnitud del capital y su tasa de acumulación.

Muchas razones conspiran para producir este fracaso, pero la más importante de ellas concierne a las unidades básicas de su análisis. Como veremos, utilidad y trabajo abstracto son categorías sumamente problemáticas. No pueden ser observadas directamente con nuestros sentidos y no pueden ser examinadas indirectamente por intermediación alguna. Sus "cantidades" no pueden ser calculadas ni siquiera teóricamente. De hecho, tampoco son lógicamente consistentes. Todas estas deficiencias son severas; y la última de ellas es particularmente perjudicial.

Es verdad –mal que le pese al positivismo– que una teoría científica *no* requiere que todas sus partículas elementales sean observables, ya sea directa o indirectamente. Por mencionar lo más obvio, los átomos fueron inobservables hasta el comienzo del siglo XX, muchas partículas subatómicas todavía eluden la medición, y entidades como las *cuerdas* tal vez nunca puedan ser vistas (por lo menos no en un buen tiempo). Y sin embargo la "invisibilidad" de estas partículas elementales no ha disminuido el estatuto científico de la física moderna.[5] En efecto, podría argumentarse que desde Galileo la fuerza de la ciencia reside precisamente en su capacidad para explicar las magnitudes observables a través de las no observables.[6]

La situación es muy distinta en el caso de la utilidad neoclásica y el trabajo abstracto marxista. Estas unidades no son como los átomos, los electrones o

---

5 Sobre el concepto de "observación" y sus vericuetos, véase Shapere (1982).

6 De acuerdo con Zev Bechler, una de las principales contribuciones de Galileo a la revolución científica fue el rechazo del antiinformativismo de Aristóteles en favor de una teoría informativa. En su trabajo *Las Dos Nuevas Ciencias,* Galileo sugirió lo siguiente: "Dado que no puedo hacer más en el presente, intentaré suprimir o al menos disminuir una improbabilidad introduciendo una similar o más grande, a la manera en que un hecho maravilloso palidece ante un milagro" (citado en Bechler 1991:131). En otras palabras, la ciencia moderna avanza no porque insista en explicaciones lógicamente completas y por lo tanto vacías, sino, por el contrario, resolviendo las interrogantes existentes mediante la introducción de otras nuevas. Heisenberg narra la conversación que tuvo con Albert Einstein en 1926 acerca de esta cuestión inevitable:

> Le señalé [a Einstein] que, de hecho, no podemos observar su trayectoria [la del electrón de un átomo]: lo que registramos son las frecuencias de la luz irradiada por el átomo, intensidades y probabilidades de transición, pero no su trayectoria como tal. Y ya que es racional introducir dentro de una teoría sólo aquellas cantidades que pueden ser directamente observadas, el concepto de trayectoria del electrón no debería figurar en la teoría. Para mi sorpresa, Einstein no estaba satisfecho con este argumento. Él pensaba que cada teoría contiene, en efecto, cantidades no observables, pues el principio de emplear sólo cantidades observables simplemente no puede ser respetado de manera consistente. Cuando le objeté que en este punto yo sólo había aplicado el tipo de filosofía que él también había utilizado como base de su teoría especial de la relatividad, contestó simplemente: "Tal vez yo utilicé esa filosofía antes, y también lo he escrito, pero es igualmente un sinsentido".
>
> (Citado en Weinberg 1922: 180)

las cuerdas: estos últimos pueden ser inobservables para nosotros, pero esta deficiencia –al menos en principio– puede atribuirse a nuestras propias limitaciones. Teoréticamente, los átomos, electrones y cuerdas son entidades lógicamente consistentes, poseedoras de un conjunto definido de cantidades modeladas de forma determinista o probabilística. En contraste, la utilidad y el trabajo abstracto son invisibles no por nuestras deficiencias, sino, en primer lugar, porque no poseen (no podrían poseer) una magnitud definida. Debido a ello, incluso si por algún medio consiguiéramos *mirarlas,* no habría nada que medir. Y las cantidades que no pueden ser medidas, no importa cuán importantes sean, no pueden ser la base de un análisis *cuantitativo*.

La consecuencia es que la economía neoclásica y la economía política marxista carecen de una unidad básica. Y sin una unidad básica, permanecemos en el punto de partida: conocemos el precio del capital en dólares y centavos, pero no sabemos cuántas *utilidades* ni cuántas horas de *trabajo abstracto* supuestamente representa este valor. Sabemos que el capital se acumula, pero no por qué lo hace ni qué significa esta acumulación.

Hacia una nueva teoría del capital

De acuerdo con el argumento de este libro, el secreto para entender la acumulación no se encuentra en los estrechos confines de la producción y el consumo, sino en el más amplio campo de los procesos y las instituciones del poder. El capital, sostenemos, no es ni una entidad material ni una relación social objetivada en entidades materiales. No es "aumentado" por el poder. Es, en sí mismo, una representación simbólica del poder.

El punto de partida son las finanzas. Como veremos, Marx clasificó a las finanzas como capital "ficticio" –en contraste con el capital real, encarnado en los medios de producción–. Esta clasificación pone al mundo de cabeza. Pues de hecho, en el mundo real las cantidades de capital existen como finanzas y sólo como finanzas. Éste es el corazón del mundo capitalista.

El moderno propietario de una compañía no ve al capital como una entidad compuesta por artefactos tangibles e intangibles tales como máquinas, estructuras, materias primas, conocimiento y fondo de comercio [*goodwill*]. Antes bien, él o ella piensan en el capital como el conjunto del patrimonio y la deuda de la corporación. El credo universal del capitalismo define a la diferencia de los activos menos los pasivos como capitalización: es equivalente a la ganancia futura que la corporación espera, menos el pago de los intereses de sus deudas, ajustado al riesgo y actualizado a su valor presente.

La fe en el principio de capitalización tiene hoy más feligreses que todas las religiones del mundo combinadas. Es aceptada en cualquier sitio –desde Nueva York y Londres hasta Beijing y Teherán–. De hecho, la creencia se ha difundido tan ampliamente que ahora es utilizada regularmente para actualizar no sólo el ingreso capitalista, sino también el ingreso de los asalariados, los gobiernos y la sociedad en su conjunto.

Pero, como a menudo acontece con la religión, mientras mayor es la creencia, menos son las preguntas. Y en efecto, aquellos que obedecen a la capitalización están tan condicionados por ella que rara vez indagan sobre su origen y sus implicaciones. Así que no es mucho pedir que nos detengamos para preguntar, ¿cuál es exactamente el significado de la capitalización? ¿De dónde proviene y por qué se ha vuelto tan dominante? ¿Qué fuerzas la impulsan y cómo dan forma al más amplio proceso del desarrollo capitalista?

Como este libro mostrará, los elementos de la capitalización corporativa –es decir, el beneficio esperado por una compañía junto con la percepción del riesgo asociada– no representan ni la productividad de los artefactos poseídos, ni el trabajo abstracto socialmente necesario para producirlos, sino el *poder de los propietarios de una corporación.*[7] En el orden capitalista, es el poder lo que confiere valor a los objetos poseídos. El poder para generar ganancias y limitar el riesgo va mucho más allá de la estrecha esfera de la "producción" y los "mercados", pues incluye *la totalidad de la estructura estatal de las corporaciones y los gobiernos*.

Esta perspectiva es distinta a la de la economía política convencional. A la ideología liberal le gusta presentar al capital y al Estado como entidades hostiles, mientras que los marxistas insisten en su carácter complementario. Pero en ambos enfoques las dos entidades, aunque correlacionadas, están instituidas y organizadas *distintamente*.

Nuestra perspectiva es muy diferente. Como veremos, la entidad legal-organizacional de la corporación y las redes de instituciones y órganos que conforman al gobierno son parte integrante de un mismo modo de poder que las abarca. Llamamos a dicho modo de poder *Estado de capital*, y es el proceso de transformación de este Estado de capital lo que constituye la acumulación de capital.

El credo convencional incesantemente escinde este proceso abarcador en un caleidoscopio de múltiples interpretaciones. Tal credo nos condiciona a pensar en un banco como parte de la "economía", en el ejército como componente de la "política" y en la red televisiva como un aspecto de la "cultura". Esperamos que la sección de "deportes" de un periódico esté separada de las secciones que contienen las "noticias internacionales" y la "educación". Dividimos nuestra vida en funciones distintas tales como "familia", "trabajo", "consumo" y "entretenimiento". Colocamos cada entidad en una esfera diferenciada.

Pero de vez en cuando un pequeño milagro acontece. Como en los primeros compases de *La Valse,* de Maurice Ravel, donde los sonidos disociados y fragmentados gradualmente se intercalan y funden en una sola marcha musical dancística, nuestra mente, en un destello de la negatividad, reúne las regiones sociales aparentemente distintas dentro de un holograma unitario. Aunque no sea más que una silueta borrosa, el holograma muestra una ima-

7 Por simplicidad, aquí nos referimos únicamente a la capitalización corporativa. Más adelante nos referiremos a la capitalización en un sentido más general.

gen completa. Los seres humanos fracturados, los infinitos hilos que los ligan unos con otros, las diferentes "esferas" entre las que ellos se mueven, todo converge en una lógica *totalizante*: la lógica del capital.[8] La razón por la que esta lógica es tan totalizadora puede ser bosquejada de la siguiente manera. El modo de poder capitalista es contabilizado en precios; y la capitalización, que opera a través de un cada vez más abarcador sistema de precios, es el algoritmo que constantemente reestructura y reconfigura a este orden. La capitalización *convierte al valor presente* un flujo de ingresos esperados en el futuro. Esa conversión recibe el nombre de *actualización*. Para cualquier grupo de capitalistas –típicamente una corporación– su nivel relativo y patrón de ingresos denotan un poder diferencial: mientras más alto y predecible es este ingreso en relación con el de los otros grupos o compañías, más grande será el poder diferencial de los propietarios de esa corporación.

Nótese que no hablamos aquí de "poder económico". Tampoco de un "poder político" que de alguna manera "distorsiona" la economía. Lejos de ello, con lo que lidiamos aquí es la organización del poder en gran escala. Numerosas instituciones de poder y procesos –desde la ideología hasta la cultura, la violencia organizada, la religión, la ley, la etnicidad, el género, el conflicto internacional, las relaciones laborales, las técnicas manufactureras y las innovaciones en la contabilidad– influyen en el nivel y la volatilidad diferenciales del ingreso. Cuando este ingreso y su volatilidad son *actualizados* como valores del capital, las instituciones de poder y los procesos que les subyacen se vuelven parte de éste. Y dado que el capital es una mercancía vendible, disponible para la compraventa en los mercados de acciones y obligaciones, su valor relativo representa la mercantilización del poder.

---

8 El deseo de una imagen totalizante opuesta a la imparable fragmentación disciplinaria es descrita en los recuerdos de infancia de Arnold Toynbee:

> Cuando era niño solía visitar con cierta frecuencia la casa de un distinguido profesor especializado en cierta rama de la física. Tenía un estudio lleno de estantes de libros y recuerdo cómo, entre una visita y otra, los libros cambiaban de lugar. Cuando por primera vez conocí el cuarto, muchos estantes contenían literatura general, trabajos científicos generales y otros trabajos sobre la rama en la que mi anfitrión era experto. Conforme pasaron los años estos estantes fueron invadidos uno tras otro por el imparable avance de media docena de revistas especializadas, delgados volúmenes en encuadernaciones rústicas, cada una de las cuales contenía monografías de autores distintos. Estos volúmenes no eran libros en el sentido literario del término, pues no había unidad entre sus contenidos, y de hecho las monografías no tenían más relación entre sí que el débil vínculo de pertenecer al mismo campo de estudio. Los libros declinaron conforme las publicaciones periódicas ganaron espacio. Más tarde los volví a encontrar en el ático, donde los *Poemas* de Shelly y *El Origen de las Especies*, lanzados juntos a un común exilio, compartían los rústicos estantes con microbios contenidos en vasos de vidrio. En cada visita el estudio me parecía un cuarto menos agradable de visitar o de mirar. Estas revistas eran el sistema industrial "en la forma de libro", con su división del trabajo y su máxima producción de artículos manufacturados mecánicamente a partir de materias primas.
>
> (Toynbee, 1972: 30)

Desde este punto de vista, no podemos hablar más de la "eficiencia económica" *versus* el "poder político", ni distinguir la "explotación económica" de la "opresión política". En lugar de ello, hablaremos de un único proceso: acumulación de capital/formación de Estado, un proceso de reestructuración a través del cual el *poder es acumulado como capital.* Estudiar la acumulación de capital es estudiar la formación y transformación del poder organizado bajo el capitalismo. Éste es el punto de partida de nuestro libro.

Una breve sinopsis

El libro se compone de cinco partes. La primera parte ubica la aparición del capital dentro del más amplio desarrollo de la economía política. La segunda parte disecciona las concepciones liberal y marxista del capital. La tercera explica por qué los teóricos del capital han estado buscando en el sitio equivocado al querer relacionar al capital con las máquinas y la producción, en vez de con la capitalización y las finanzas. La cuarta parte establece los fundamentos de una teoría alternativa de la acumulación basada en el poder. La quinta parte articula nuestra propia teoría del capital como poder.

De acuerdo con este plan, parece que separamos tajantemente nuestra "crítica" a las teorías existentes, contenida en las primeras tres partes del libro, del núcleo de nuestro propio planteamiento en las últimas dos. Pero que no se sienta el lector tentado a tomar un atajo y –utilizando la expresión de Hegel– saltar más allá de su Rodas. En lo sustancial, esa división no existe en nuestro libro. Las primeras secciones son cruciales para el desarrollo dialéctico de nuestro argumento, y a menos que sean leídas no se podrán comprender las secciones posteriores.

A continuación presentamos los temas clave de cada parte, enlistando algunas de las cuestiones que planteamos y esbozando el camino que seguimos para investigar las respuestas. Las presentamos menos como un sumario que como un aperitivo. Esperamos que ellas inviten a leer el libro entero.

Parte I: los dilemas de la economía política

La primera parte introduce algunos dilemas fundamentales de la economía política. El capítulo 2 identifica los dos dualismos centrales de la economía política: (1) la separación entre política y economía y (2) la distinción ulterior, dentro de la economía, entre lo real y lo nominal. Estas bifurcaciones, aceptadas tanto por liberales como por marxistas, definen lo que la economía política hace y lo que *no puede* hacer. Y la mayor limitación que ellas imponen es la incapacidad de comprender el poder.

Estas dualidades no son accidentales. Como el capítulo 3 explica, fueron parte integrante de la triple revolución que reconfiguró a Europa: el ascenso de la ciencia moderna, la emergencia de la política liberal y el surgimiento de la acumulación de capital. Esta triple revolución socavó el cosmos religioso-autoritario. El gobierno jerárquico de Dios y sus subordinados fue

reemplazado por una ley de la naturaleza horizontalmente distribuida, un mecanismo secular-universal que regulaba y equilibraba al cielo y a la tierra. Esta nueva visión del mundo hizo de la "economía" un proceso natural, independiente de la "política" de los reyes y la Iglesia; e hizo de los ingresos "nominales" de las diferentes clases una consecuencia de la producción y el consumo "reales", en lugar de verlos como un producto del poder desnudo y la violencia santificada.

Ahora bien, mientras que estos dualismos minaron el poder del *ancien régime*, resultaron mucho menos efectivos encubriendo (o revelando) el poder del capital. Inicialmente, el problema no parecía suficientemente serio, y la mayoría de los economistas clásicos ignoraron sus consecuencias. Los liberales estaban muy contentos resaltando los aspectos liberadores del mercado y su separación del Estado, y por lo tanto no tenían razones para sacar a la luz la verdadera naturaleza del poder capitalista. En contraste, los marxistas enfatizaron la naturaleza explotadora y opresiva del sistema. Pero habiendo depositado su confianza en que las leyes históricas del movimiento dialéctico de la economía harían implosionar al sistema desde dentro, tampoco tuvieron necesidad de complicar el cuadro con las indeterminaciones voluntaristas del poder. Así, la "política" permaneció felizmente separada de la "economía", y lo "nominal" siguió siendo algo distinto de lo "real".

Pero esta situación comenzó a cambiar a finales del siglo XIX y comienzos del XX. Primero, el crecimiento de las unidades de gran escala –los grandes negocios, los gobiernos y el trabajo organizado– perturbaron la supuesta automaticidad y autorregulación de las tendencias del capitalismo. En segundo lugar, emergió un conjunto de procesos de poder –desde la militarización y el imperialismo hasta las finanzas y la inflación, el colectivismo y el fascismo, la cultura y la psicología de masas, la regulación industrial, el monopolio y la estabilización macroeconómica– que no se ajustaba a las teorías del equilibrio del liberalismo mecánico ni a las inevitabilidades históricas del marxismo dialéctico. Y tercero, los economistas clásicos comenzaron a cuantificar empíricamente la acumulación para descubrir que, en ausencia de equilibrio y en presencia del poder, el capital carece de una magnitud "objetiva".

El capítulo 4 examina las diferentes formas en que los economistas clásicos acometieron el problema. Las soluciones son muy diferentes, pero todas ellas tienen algo en común: intentan al mismo tiempo comerse el pastel y conservarlo. Los liberales lo hacen por eliminación al escindir la economía en dos dominios: "micro" y "macro". La microesfera es desalojada de cualquier forma de poder, creando una pantalla en donde las leyes de la economía funcionan mansa y automáticamente. Una parte de ese poder expurgado es clasificado como "imperfección" y es etiquetado en los libros de texto como un inconveniente descartable. Pero la mayor parte del poder –particularmente el poder de la "intervención gubernamental"– es expulsada hacia el campo *macro*, donde las "distorsiones" reinan soberanamente. Esta solución ayuda a conservar intacta la prístina simplicidad de la teoría liberal, pero a un costo que aumenta rápidamente. El poder es ahora reconocido como una cualidad

desafortunada y sin embargo inevitable de la economía real, y a medida que los modelos "libres de poder" fracasan, los economistas liberales descubren que dependen cada vez más de "choques extraeconómicos", "sindicatos egoístas" y "políticos cortoplacistas" para explicar lo que sus eternas teorías no pueden.

A diferencia de los escurridizos liberales, los marxistas intentan aproximarse al poder frontalmente, si bien también terminan por obtener una imagen fracturada. Incapaces de incorporar el poder al análisis marxiano del *valor*, tienen que dividir su indagación en tres ramas distintas: una economía neomarxista que sustituye al valor trabajo por el monopolio; un análisis cultural cuya versión extrema rechaza la existencia del "análisis económico" en su conjunto (como también rechaza, eventualmente, la existencia de todo orden "objetivo"); y una teoría del Estado que oscila entre dos posiciones opuestas, una que prioriza el poder del Estado relegando las "leyes" económicas, y otra que da preeminencia a las "leyes" económicas en detrimento de la autonomía del Estado. Gradualmente, cada una de estas ramas de la economía ha desarrollado sus propias ortodoxias, burocracias académicas y barreras. Y a medida que las fracturas se profundizaron, la totalidad capitalista, que Marx vehementemente luchó por revelar, se disipó.

Parte II: el enigma del capital

Estos dilemas irresueltos han expulsado a la acumulación hacia tierra de nadie. Los *científicos lúgubres* insisten en que el capital es una entidad "económica" y rápidamente se apropian del derecho exclusivo a teorizarlo, justificarlo y criticarlo. Pero como pasa a menudo con los monopolios, el servicio que brindan no es para enorgullecerse. Pronto se cumplirán dos siglos de que los economistas comenzaran a trabajar en el capital, y aún tienen mucho por hacer.

El capítulo 5 examina la debacle liberal. El propósito fundamental de la economía neoclásica era justificar la ganancia del capital, para lo cual argumentó que el beneficio que obtienen los capitalistas es igual a la productividad de su capital. Pero la justificación enfrenta obstáculos insuperables. En primer lugar, de acuerdo con sus propios prerrequisitos, la teoría sólo puede funcionar bajo las estrictas condiciones de una economía perfectamente competitiva, es decir, no contaminada por la política y el poder. Irónicamente, sin embargo, esta explicación surgió a finales del siglo XIX (precisamente cuando el oligopolio remplazó a la "competencia") y ganó prestigio después de la Segunda Guerra Mundial (precisamente cuando los gobiernos comenzaron a "intervenir" intensamente en el mercado). En segundo lugar, y lo que es más importante, incluso si la pura competencia prevaleciera y no hubiera ningún gobierno a la vista, la teoría aún fracasaría. Para explicar la ganancia a partir de la productividad del capital primero necesitamos conocer la cantidad de ese capital. ¡Pero sucede que para conocer la cantidad de capital primero debemos conocer el monto de la ganancia! Dado que no hay forma de ele-

gir entre el huevo y la gallina, la economía neoclásica continúa corriendo en círculos.

A diferencia de los liberales, los marxistas no buscan justificar la ganancia. Al contrario: todo su esfuerzo apunta a demostrar que los capitalistas pueden acumular sólo mediante la explotación de los trabajadores. Y sin embargo, dado que su noción de capital está igualmente anclada en la "economía", terminan por caer en los mismos atolladeros materialistas. Estos atolladeros son cruciales –tan cruciales que, en efecto, debilitan toda la teoría de la acumulación de Marx–. Y dado que la mayoría de las personas que simpatiza con la crítica de Marx al capitalismo ignora estas dificultades, dedicamos los capítulos 6 y 7 a examinarlos.

La estructura mercantilizada del capitalismo, arguye Marx, está anclada en el proceso de trabajo: la acumulación de capital está denominada en precios; los precios reflejan el valor-trabajo; y el valor-trabajo está determinado por el tiempo de trabajo productivo necesario para producir esas mercancías. Esta secuencia es intuitivamente atractiva y políticamente estimulante, pero tropieza con la imposibilidad lógica y empírica en todos los niveles. Primero, es imposible diferenciar el trabajo productivo del improductivo. Segundo, incluso si supiéramos qué es el trabajo improductivo, no habría forma de saber cuánto trabajo productivo va a una determinada mercancía, y por lo tanto no hay forma de determinar su valor-trabajo ni tampoco el monto de plusvalía que contiene. Finalmente, incluso si conociéramos el valor-trabajo de las mercancías, careceríamos de un método consistente para convertir los valores en precios y la plusvalía en ganancia. Al final del día, el marxismo no puede explicar el precio de las mercancías (no detalladamente y ni siquiera aproximadamente). Sin una teoría de los precios no puede haber una teoría de la ganancia y la acumulación; y por ende, no puede haber una teoría del capitalismo.

Aquí no acaba la historia. El capítulo 8 muestra que los economistas tienen problemas para explicar no sólo *cómo* y *por qué* el capital se acumula, sino también *qué* se acumula. Como antes advertimos, los neoclásicos pretenden contabilizar el capital en "unidades de utilidad" [*utils*] y los marxistas en horas de "trabajo abstracto". Pero desafortunadamente no puede haber una "economía" separada de la política y de los demás aspectos de la sociedad; e incluso si la economía fuera una esfera independiente, su producción y consumo no podrían estar "objetivamente" dados. Estas dos imposibilidades hacen de la búsqueda de unidades económico-materiales universales un ejercicio fútil.

Parte III: capitalización

El hecho de que los teóricos del capital estén anclados a la producción y el consumo es todavía más asombroso si tomamos en cuenta que los propios capitalistas no lo están. Mientras los economistas están concentrados en los bienes del capital, los capitalistas piensan en la capitalización. A los teóricos, tanto los adscritos al dogma dominante como los críticos, esta diferencia los

tiene sin cuidado. La capitalización, dicen, es simplemente un reflejo "nominal" –a veces acertado, a veces distorsionado– de la economía "real"; a los capitalistas ciertamente les importan sus activos monetarios, pero la única forma de comprender la acumulación de tales activos es teorizar sobre sus fundamentos materiales.

Pues bien, sucede que no es éste el caso. En el capítulo 9 empieza nuestra exploración de la capitalización, rastreando su evolución desde sus modestos inicios en el siglo XIV, hasta su dominio mundial en el siglo XXI. El capítulo muestra que la capitalización no sólo precede a la "industrialización" por varios cientos de años, sino que es mucho más amplia de lo que típicamente se reconoce –tan amplia, en efecto, que en nuestra época ella ha penetrado en cada rincón de la sociedad y ha absorbido muchos de sus procesos de poder–. La producción, en un sentido estrecho, se ha vuelto apenas una de las muchas caras de la capitalización.

Pero si la producción es sólo un aspecto de la capitalización, ¿cómo puede explicarla? La respuesta es simple: no lo hace. El capítulo 10 contrasta el proceso "nominal" de la capitalización con el así llamado aumento "real" de los bienes capitales. El análisis demuestra que el valor monetario de los "bienes de capital" representa una fracción pequeña del valor total de la capitalización, y que sus ratios varían ampliamente en el tiempo. Y demuestra –esto es lo más perturbador– que las tasas de crecimiento de estas magnitudes se mueven en direcciones *opuestas*: ¡Cuando el crecimiento del stock de capital se acelera, el crecimiento de la capitalización se desacelera, y viceversa!

Frente a estos hechos, particularmente este último, los teóricos deben hacer una elección: aferrarse a la así llamada "economía real" y tratar a la capitalización como un espejo distorsionado, cuando no como una mera ficción, o concentrarse en aquello que dirige a los capitalistas e intentar desarrollar una teoría social de la capitalización que trascienda el fetiche de la producción material y los bienes de capital. La mayoría de los economistas ha optado por la primera ruta. Nosotros elegimos la segunda.

El capítulo 11 desentraña el proceso de capitalización. Identificamos las distintas "partículas elementales" que constituyen la fórmula de la capitalización, examinamos sus historias reales e ideológicas, diseccionamos sus propiedades y estudiamos sus interrelaciones. El análisis nos ofrece un amplio marco teórico sobre el cual podemos construir una teoría alternativa del capital como poder.

Linajes

Antes de bosquejar esta teoría es preciso decir algunas palabras sobre sus orígenes e influencias. Aunque somos críticos de la teoría del valor de Karl Marx, estamos profundamente influenciados por su enfoque general, en primer lugar por su noción del capitalismo como el régimen *político* del capital. En el siglo XX los seguidores de Marx han modificado y adaptado sus ideas a

la naturaleza cambiante del capitalismo, y debatir estas teorías nos ha ayudado a nosotros a construir la propia.

Además de Marx y sus seguidores, nos basamos en los escritos, en gran medida menospreciados (si no es que olvidados) de Thorstein Veblen, Lewis Mumford y Michael Kalecki. Veblen fue tal vez el primer pensador en considerar con seriedad a la propiedad ausente, las finanzas y el crédito, como los mecanismos centrales del capitalismo. También fue el primero en ponderar las implicaciones del poder –el "sabotaje", como lo llamó– para el concepto de capital.

Mumford, quien fue un estudiante y colega de Veblen, construyó una historia única de la tecnología como poder. Las primeras máquinas, argumentó, fueron sociales antes que materiales. Hicieron su primera aparición en las antiguas civilizaciones fluviales bajo la forma de un orden social mecanizado, la *megamáquina*. De acuerdo con Mumford, la megamáquina social ofreció un modelo para todas las mecanizaciones materiales y sociales subsecuentes –una afirmación con consecuencias de largo alcance para el estudio del capitalismo.

Kalecki, uno de los fundadores de la economía neomarxista, desarrolló nuevos métodos de investigación teóricos y empíricos. De ellos, tal vez el más innovador es la noción de "grado de monopolio": la idea es que la distribución del ingreso no es únicamente la consecuencia del poder económico, sino su definición misma.

Tomadas en conjunto, estas nociones –en particular el énfasis de Marx en el régimen político del capital, el vínculo de Veblen entre la capitalización financiera y el sabotaje industrial, la noción de Mumford de la organización social como una máquina de poder, y las mediciones distributivas del poder de Kalecki– constituyen nuestro punto de partida. Las utilizamos, de manera tan crítica como podemos, como los cimientos para nuestra propia teoría del capital.

Sin embargo, estas influencias no nos convierten en miembros de ninguna "escuela". Aunque hemos sido inspirados por Veblen no nos consideramos ni veblenianos ni institucionalistas. Lo mismo vale para Marx –nuestra crítica a su esquema, particularmente su teoría del valor-trabajo y su noción de la plusvalía, nos "descalifica" como marxistas–. Dicho esto, también tratamos de confrontar la realidad capitalista concreta, examinar sus actuales giros, ideologías y justificaciones; y sobre todo, buscamos descifrar su arquitectura toral: la acumulación del capital. En nuestra opinión, nuevamente en línea con Marx, investigar la realidad capitalista es el primer requisito para transformarla.

No es necesario decir que este tipo de análisis es antitético –en su método, espíritu y objetivo– al enfoque institucionalista y sistémico de Max Weber y Talcott Parsons. Tampoco tiene nada que ver con el llamado "neoinstitucionalismo" de Ronald Coase, Douglas North y Oliver Williamson. Esta escuela supedita la lógica de la organización y las instituciones al cálculo marginal

de la utilidad neoclásica. Esta sola idea hace que Veblen se revuelque en su tumba.

Parte IV: traer al poder de vuelta

En el capítulo 12 comienza nuestro examen del poder, concentrándonos en el capital y la corporación. El punto de partida es Veblen. Su marco teórico, formulado en los albores del siglo XX, era radicalmente diferente a la ortodoxia de su tiempo y a la del nuestro. "Industria" y "negocio", sostuvo, no son sinónimos, tal como la economía política convencional nos ha hecho creer. Por el contrario, son ámbitos de la actividad humana enfrentados: la industria es la esfera de la producción material, mientras que el negocio es el dominio de la distribución pecuniaria. Y su relación no es positiva sino negativa.

La industria es un esfuerzo colectivo. Su éxito depende de la creatividad social, la cooperación, la integración y la sincronización. Bajo el capitalismo, sin embargo, la industria no sirve a estas metas sino a los propósitos del negocio. Y la meta del negocio no es el bienestar colectivo, sino el beneficio pecuniario para la ganancia diferencial.

El punto central aquí es que la industria y el negocio son inherentemente distintos. Los modernos capitalistas se han retirado de la producción: son propietarios ausentes. Su propiedad, dice Veblen, no contribuye a la industria; simplemente lo controla con el fin de obtener una ganancia, y dado que los propietarios están ausentes de la industria, el único camino que tienen para extraer ganancias es sabotearla. Desde este punto de vista la acumulación del capital es la manifestación no de la contribución productiva sino del poder organizado.

El proceso mediante el cual los capitalistas "traducen" procesos de poder cualitativamente diferentes a mediciones de beneficio y capitalización cuantitativamente unificadas no es muy "objetivo". Guiados por las evaluaciones convencionales de los contadores y las especulaciones futuras de los inversionistas, el cálculo resulta altamente intersubjetivo. Pero sucede que también es sumamente real, extremadamente severo y, como lo veremos, sorprendentemente bien definido.

Estas ideas pueden ser ilustradas mediante la metáfora del "holograma social": un marco que integra las interacciones productivas resonantes de la industria con las disonantes limitaciones del poder que imponen los negocios. El lente holográfico nos permite teorizar los fundamentos del poder de la acumulación, explorar su evolución histórica y comprender las maneras en que varias formas de poder han quedado institucionalizadas y grabadas en las corporaciones.

Nuestra indagación dibuja un cuadro muy diferente –y a menudo inverso– a las imágenes canónicas de la economía política. Muestra que el rol del negocio diverge y limita a la industria en lugar de impulsarla; que la "normalidad de los negocios" necesita e implica la implementación de una limitación estratégica; que la mayoría de las compañías son *hacedoras de precios* [*pri-*

ce makers] y no simplemente agentes pasivos que aceptan los precios dados por el mercado [*price takers*], y que su autonomía vuelve indeterminada a la economía "pura"[9]; que la "tasa normal de rendimiento", tal como la antigua tasa de interés, es una manifestación no del rendimiento productivo sino del poder organizado; que la corporación emergió no para ampliar la productividad sino para contenerla; que el patrimonio y la deuda tienen poco que ver con la riqueza material y mucho con el poder sistémico; y finalmente, que no tiene sentido hablar de las desviaciones y distorsiones del "capital financiero" simplemente porque no hay un "capital productivo" del cual desviarse ni al cual distorsionar.

Ahora bien, la noción de que el poder es un medio de acumulación es apenas la mitad de la historia; la otra mitad consiste en reconocer que el poder también es el *fin último* de la acumulación. El capítulo 13 amplía esta noción proponiendo concebir al capitalismo no como un modo de producción sino como un *modo de poder*. El argumento tiene dos etapas. Primero, regresamos en la historia hasta las antiguas civilizaciones en que, de acuerdo con Lewis Mumford, fueron ensambladas las primeras máquinas en gran escala. Como ya apuntamos estas megamáquinas no fueron dispositivos físicos sino estructuras sociales. Y su objetivo, dice Mumford, no fue la producción sino el ejercicio del poder por el poder.

Sostenemos que lo mismo puede decirse del capital. Los economistas tradicionales no están enteramente equivocados cuando entienden al capital como una "máquina". Pero esta máquina no es material sino social: es una megamáquina moderna. Finalmente, los capitalistas no buscan producir cosas sino controlar personas; y su megamáquina capitalista ejerce su poder con una eficiencia, una flexibilidad y una fuerza con que los antiguos reyes no habrían siquiera fantaseado. La megamáquina capitalista define al modo de poder capitalista. Y un modo de poder, sostenemos, constituye el "estado" de la sociedad. La segunda parte del capítulo 13 historiza esta proposición. Comienza con el modo feudal de poder, a partir del cual el capitalismo emergió; rastrea el proceso por el que el modo de poder feudal dio paso al modo de poder capitalista; y examina cómo la lógica del capital gradualmente penetró, alteró y eventualmente se convirtió en Estado, el *Estado de capital*.

Este Estado no es un "actor" que se mantiene contra o con el capital. Tampoco es el eterno espacio newtoniano que simplemente "contiene" actores en tiempos distintos. Como veremos, el Estado de capital es un espacio históricamente constituido –un espacio leibniziano–, una estructura de poder en permanente cambio, definido e informado por las entidades concretas y las relaciones que lo pueblan.

---

9 Aquí el término "autonomía" no debe ser interpretado literalmente. Como veremos, los *hacedores* de precios están igual de supeditados a la lógica de la acumulación como aquellos que sólo los aceptan, y también tienden a moverse juntos –sólo que sus movimientos resultan molestos para las expectativas de los economistas.

Parte V: la acumulación de poder

Comúnmente el poder social es sacralizado por los dictados heterónomos de Dios y la Naturaleza. Los decretos del poder, proviniendo de "fuera" de la sociedad, parecen inevitables, y los símbolos tangibles que los expresan –templo, palacio, ejército, esclavos y riqueza material– los hacen parecer absolutos. Pero el poder social es autónomo, no heterónomo. Viene de dentro de la sociedad, no de fuera. Y por esa razón tras los símbolos absolutos del poder hay siempre una realidad relativa más profunda.[10]

En último análisis, el poder es *confianza en la obediencia*. Expresa la certeza de los gobernantes en la sumisión de los gobernados. Cuando esta confianza es alta, los gobernantes moldean activamente a la sociedad. Ven esta trayectoria como algo habitual y natural y tratan a las revueltas, los levantamientos –incluso a las revoluciones– como meras perturbaciones. En contraste, cuando la confianza en la obediencia es baja, los gobernantes tienden a *reaccionar* más que a actuar por iniciativa. El desarrollo social pierde su coherencia, mientras las revueltas, levantamientos y revoluciones repentinamente se convierten en manifestaciones del caos sistémico.

En nuestra época la relación central entre la confianza y la obediencia está expresada en el capital. El proceso de acumulación representa la capacidad de mutación del capital dominante –es decir, de las corporaciones líderes y los órganos de gobierno situados en el epicentro de este proceso– para controlar, dar forma y transformar a la sociedad contra todas las oposiciones. Los fundamentos conflictuales de este proceso hacen del capital una entidad relativa; y relatividad significa que necesitamos pensar en términos no de acumulación absoluta sino de *acumulación diferencial* –la capacidad del capital dominante para acumularse más rápido que el capital promedio.

La quinta sección del libro construye las nociones gemelas de acumulación diferencial y capital dominante para desarrollar la teoría del capital como poder. Comenzamos definiendo a una sociedad histórica como una creación de orden, o *creorden*, palabra que connota una fusión paradójica de ser y devenir, estado y proceso, estabilidad y dinamismo. El algoritmo del *creorden* capitalista es la capitalización. Éste es el mecanismo a través del cual el poder capitalista es mercantilizado, estructurado y reestructurado. La arquitectura estática de este poder es definida por la capitalización diferencial. En cualquier punto dado del tiempo, la distribución de los valores capitalizados ofrece una cartografía de la división de poder entre los diferentes propietarios, pero el *creorden* capitalista compele a los propietarios no sólo a retener su poder, sino a tratar de aumentarlo, no sólo a proteger su capitalización diferencial, sino a incrementarla a través de la acumulación diferencial.

El resultado es una poderosa fuerza gravitacional. Esta fuerza, anclada en el poder más que en la productividad, unifica las unidades independientes de

---

10 La diferencia entre heteronomía y autonomía es desarrollada en los escritos sociales y filosóficos de Cornelius Castoriadis; véase por ejemplo *Philosophy, Politics, Autonomy* (1991b).

capital; las aproxima, combina y fusiona en unidades de mayor tamaño. Eventualmente da nacimiento a estrechas constelaciones conformadas por alianzas entre grandes corporaciones y gobiernos. Estas constelaciones constituyen lo que llamamos *capital dominante*.

El capítulo 14 examina los contornos generales de este proceso en los Estados Unidos y arroja resultados aparentemente paradójicos. La mayoría de los observadores críticos asocia el pasado medio siglo con una prolongada crisis de acumulación. Y sin embargo, durante ese mismo periodo el capital dominante parece haber disfrutado de una acumulación diferencial prácticamente ininterrumpida. ¿Cómo podemos reconciliar este desempeño brillante con las ideas de que el capital estaba en desgracia? ¿Cuáles son los procesos de poder subyacente que hacen a la acumulación diferencial viable en primer lugar? ¿Cómo estos procesos conflictivos se las arreglaron para generar un resultado tan extraordinario? ¿Y por qué los economistas no han notado nada de ello?

Para contestar estas preguntas, desarrollamos la noción de *regímenes de acumulación diferencial.* El capital dominante puede incrementar su beneficio y capitalización diferenciales mediante dos caminos: (1) incrementando el tamaño relativo de su organización, a lo que llamamos *amplitud*, o bien (2) incrementando el poder elemental relativo de su organización, a lo que llamamos *profundidad*. Los capítulos del 15 al 17 examinan las características distintivas de estos regímenes de poder y en el proceso intentan destronar ciertas creencias apreciadas por los economistas dominantes.

Una de estas creencias es que el capitalismo es adicto al crecimiento económico. Tal convicción es compartida lo mismo por liberales que por marxistas, y es tan poderosa que muchos de ellos confunden crecimiento y acumulación como si se tratara de lo mismo. No lo son. El capítulo 15 muestra por qué. Desde el punto de vista del capital dominante, el crecimiento consistente en la inversión en nuevos proyectos (a la que nos referiremos con el término *inversiones green-field*) es una espada de dos filos: puede debilitar o aumentar el poder del capital dominante y de esta manera obstruir o contribuir a la acumulación diferencial. Pero la inversión en nuevos proyectos no es la única ruta. El capital dominante puede también crecer “inorgánicamente”, a través de fusiones y adquisiciones. Y a diferencia del crecimiento a través de nuevas inversiones, el impacto de estas estrategias de *aleación* es claramente positivo; la acumulación diferencial aumenta fuertemente.

Esta racionalidad del poder explica por qué, durante el siglo pasado, las fusiones y adquisiciones crecieron exponencialmente mientras el crecimiento de las inversiones *green-field* se desaceleró. Más aún, dado que la aleación implica un cambio en la propiedad y por lo tanto una transformación del poder, el proceso de fusión nos dice mucho acerca de la naturaleza cambiante de la política capitalista en gran escala: explica la ruptura secuencial de los desarrollos sectorizados, ya que el capital dominante trasciende su universo corporativo original y busca expandirse hacia un universo más amplio; da cuenta de la transformación social que acompaña estos saltos; y devela la

naturaleza conflictiva de los flujos de capital y las políticas de poder de la propiedad global.

Una segunda creencia cardinal entre los economistas es que el capital ama la estabilidad de los precios y tiene aversión a la inflación. Pero tampoco esta convicción se sostiene ante los hechos. El capítulo 16 muestra que aunque el capitalista constantemente trata de reducir sus costos, este esfuerzo pronto agota su energía. Para superar la tasa de acumulación promedio el mejor camino no es reducir los costos sino incrementar los precios. Quienes inflan sus precios más rápidamente que el promedio terminan por obtener un ingreso más favorable, y de esta manera aumentan el poder elemental de su organización e impulsan su acumulación diferencial.

La vía inflacionaria hacia la acumulación diferencial es altamente conflictiva y por lo tanto escabrosa. Y contrariamente a las teorías e instintos de la mayoría de los economistas, la inflación tiende a aparecer como *estanflación*: es decir que no se presenta junto con crecimiento y estabilidad, sino con estancamiento y crisis. Este hecho hace que la ruta de la profundidad sea incierta, y aparentemente mucho más riesgosa que la vía de la amplitud. Sin embargo, el rendimiento frecuentemente es proporcional al riesgo, y cuando el capital dominante se descubre gravitando hacia la conflictiva inflación, el resultado más común es la acumulación *a través* de la crisis.

De esta manera aparece ante nosotros una realidad de la acumulación diferente de la habitual. Mientras los liberales y marxistas enfatizan la lucha del capitalismo por el crecimiento y la estabilidad de precios, el capital dominante parece más bien depender de la fusión y la estanflación. El capítulo 17 ata el último nudo del argumento articulando los dos regímenes de acumulación diferencial clave. Pone en relación las historias de la amplitud a través de la fusión y de la profundidad a través de la estanflación; examina cómo estos regímenes dieron forma al capital como poder durante el siglo XX; y concluye especulando sobre lo que estas relaciones podrían depararnos en el futuro.

El *creorden* capitalista y la sociedad humana

Ahora estamos listos para comenzar la exploración, pero antes tal vez debamos decir algunas palabras acerca de los límites de nuestra empresa. El estudio del capital como poder no ofrece (y no podría hacerlo) una teoría general de la sociedad. La capitalización es el lenguaje del capital dominante, está incorporado en las creencias, deseos y miedos de la clase capitalista dominante. Nos dice cómo este grupo concibe el mundo, cómo impone su voluntad en la sociedad, cómo trata de mecanizar a los seres humanos. Es la arquitectura del poder capitalista.

Pero esta arquitectura nos dice muy poco acerca de los seres humanos sujetos a este poder. Por supuesto, podemos observar su comportamiento, su reacción a las amenazas capitalistas, sus decisiones de cara a las tentaciones capitalistas. Y sin embargo, no sabemos casi nada de su conciencia, sensibilidad, pensamientos, intenciones, imaginación y aspiraciones. Parafraseando a

Cornelius Castoriadis, la humanidad es para nosotros como un "magma", una superficie que se mueve y se desplaza.[11] La mayoría de las veces estos movimientos son altamente predecibles, pero bajo la superficie acechan cualidades y energías autónomas. El lenguaje del poder capitalista no puede describir ni comprender estas cualidades ni energías. No sabe nada de su magnitud y su potencial. Nunca puede anticipar cuándo ni cómo hará erupción.

Recordemos que ninguno de los expertos –comunistas o anticomunistas– previó el colapso del bloque soviético (aunque en retrospectiva la victoria del liberalismo les pareció por supuesto "inevitable"). Lo mismo con la revolución de mayo del 68 en Francia. Aun cuando presumiblemente fue la revolución más importante del siglo XX, pocos días antes del estallido ningún sociólogo (conservador o radical) tenía una sola pista de lo que estaba por acontecer (Anónimo 1968; Orr 2003). La misma historia se repite con la primera Intifada palestina que comenzó en 1987. El levantamiento tomó a todos por sorpresa, incluyendo a los "orientalistas" críticos y al establishment ortodoxo de la Organización por la Liberación de Palestina. La lista podría continuar.

Estas instancias revolucionarias no pueden ser teorizadas fácilmente por una buena razón. Están enraizadas en la chispa *original* de la libre creatividad humana. "Los seres humanos no pueden ser tratados como unidades en las operaciones de la aritmética política", observa Arthur Koestler, "porque ellos se comportan como los símbolos del cero y el infinito, lo que desbarata a todas las operaciones matemáticas" (1949: 76). Esta originalidad y creatividad no pueden ser modeladas o reducidas a las leyes históricas del movimiento. No pueden ser predichas sistemáticamente. No siguen un patrón claro. Son únicas.

Karl Marx, el primero en investigar la arquitectura dinámica del capitalismo, intentó fusionar a ambos movimientos, el del poder y el de la resistencia al poder, a través de un solo lenguaje. De manera que para él, tanto el poder de acumular de los capitalistas como la lucha política de los trabajadores contra ese poder, podían derivarse de, y ser analizados por, una sola lógica: la teoría del valor-trabajo.

Desde nuestra perspectiva es imposible lograr esta fusión. Es imposible imponer la lógica del trabajo (y de la actividad humana en general) a los capitalistas. No podemos denominar la arquitectura pecuniaria de la capitalización mediante unidades homogéneas de trabajo abstracto. Capitalización y productividad/creatividad son dos procesos distintos y cada uno posee su propia "lógica". La lucha destructiva de esos dos procesos es el motor de la dialéctica capitalista, pero la dialéctica misma no puede ser comprendida mediante un lenguaje común.

En su lugar, nosotros preferimos imaginar dos "entidades" generales. La primera es el *creorden* capitalista, cuyo modelo se impone a toda la sociedad.

---

11 Castoriadis desarrolla la ontología de los magmas en el capítulo 7 de *La Institución Imaginaria de la Sociedad* (1987).

Los altibajos y el desarrollo de ese *creorden* pueden ser objeto de una teoría del poder cuantitativa y sistémica. La segunda entidad es la sigilosa *sociedad humana*. Esta sociedad existe principalmente como un potencial desconocido. Por lo general está adormecida y por ende permanece invisible. Pero ocasionalmente hace erupción, a menudo sin advertencia previa, para desafiar y a veces amenazar a las instituciones del poder capitalista. Estas erupciones –y sus consecuencias– no siguen un patrón predeterminado. No pueden ser teorizadas sistemáticamente.

Por esta razón no pretendemos ofrecer una teoría general de la sociedad capitalista. Nos limitamos al estudio del *creorden* capitalista, el orden dinámico de quienes dominan. Dominar quiere decir ver el mundo desde un punto de vista singular, estar encerrado dentro de una lógica unitaria, ser servil a la propia arquitectura de poder. El capital dominante no puede desviarse de los límites de esta arquitectura, incluso aunque quisiera. Sus miembros individuales están forzados a aceptar la misma lógica que imponen sobre el resto de la humanidad. Y mientras más efectivos son imponiendo esta lógica, más previsibles se vuelven. Por esto su mundo puede ser teorizado y en buena medida previsto.

En el último siglo, la lógica del poder capitalista se ha encarnado en los procesos de la capitalización diferencial, es decir, en la creencia de que existe una "tasa normal de rendimiento" y de que los capitalistas están obligados a "sobrepasarla". Este es el corazón de la nueva cosmología capitalista. En lugar de las Santas Escrituras ahora tenemos el lenguaje universal de la contabilidad de las empresas y las finanzas de las corporaciones. El poder de Dios, alguna vez investido en reyes y sacerdotes, ahora se revela como el poder del Capital investido en el inversionista.

Y a medida que el poder de la capitalización se extiende y penetra, el mundo parece ser cada vez más "determinista". El determinismo de la capitalización es ahora el "orden natural de las cosas", la referencia contra la cual uno puede estimar "desviaciones", "distorsiones", "riesgos" y "rendimientos". Es una lógica que parece incuestionable a ojos de quienes dominan y omnipotente a ojos de los dominados.

Pero el determinismo de la capitalización no tiene nada que ver con las "leyes de la naturaleza", ni con la "inevitable" progresión de la historia. Es *el determinismo de la clase dominante y sólo de la clase dominante.* Funciona únicamente mientras la clase dominante domina. Debemos admitir que esto es lo que sucede casi todo el tiempo. Sin embargo los seres humanos tienen la capacidad de comprender la naturaleza autónoma de este "determinismo". Y cuando ellos se percatan de que las reglas les son impuestas por *otros* seres humanos, el determinismo desaparece, siendo reemplazadas –aunque sea sólo por un histórico instante– por la promesa humana de "autonomía-democracia-filosofía".

PARTE I

Los dilemas de la economía política

2 Los mundos duales

> Quería saber las cosas del cielo, pero se olvidaba de las que tenía delante y a sus pies.
>
> — Sócrates acerca de Tales de Mileto. Platón, *Teeteto*

Las bifurcaciones

Al capitalismo lo caracterizan diversas antinomias y contrastes interrelacionados; dualidades básicas que se asemejan a las antiguas paradojas de la filosofía helénica. De estas dualidades, las más importantes son las distinciones entre política y economía y la separación entre lo real y lo nominal.

La primera dualidad –la bifurcación entre política y economía– dista mucho de ser nueva. La historia precapitalista estuvo marcada casi invariablemente por una realidad socio-ecológica que separaba a los mandatarios políticos de sus siervos productores. Los conceptos, claro está, eran marcadamente distintos. No existía una cosa tal como "la economía", mientras que la noción de "política", aunque data de la antigua Grecia, tenía poco significado dentro del contexto autoritario. Al margen de la cuestión terminológica, existía una clara separación entre el mando social y la producción material. La estructura habitual del poder se componía de entidades estatales o cuasiestatales que utilizaban la fuerza militar organizada para mantener el control sobre agricultores dispersos. Políticamente, la producción estaba supeditada al mando estatal; pero ecológicamente las dos esferas estaban fuertemente diferenciadas –y en el caso extremo del despotismo oriental, totalmente separadas entre sí.

Esta dualidad se profundizó con el surgimiento del burgo autónomo europeo a comienzos del siglo XII. El burgo –aunque inicialmente formaba parte y era dependiente de las estructuras feudales– ofreció una nueva alternativa. Modeló una sociedad civil de mercaderes, artesanos e industriales (quienes buscaban la paz) contraria a los violentos señores y estados feudales (quienes hacían la guerra). La producción y el comercio burgueses, de manera semejante a la agricultura feudal, se mantenían a distancia de la política de los príncipes. Sin embargo, la burguesía demandaba más prerrogativas. Deseaba

que su "nueva economía" no sólo fuera distinta sino *independiente* del dominio feudal y del príncipe.

Esta demanda original todavía tiene eco en nuestros días. Cada vez que contrastamos a la sociedad civil con el estado autoritario, el contrato libre con la jerarquía organizada, el mercado horizontal con el poder vertical o, más generalmente, la economía con la política, reproducimos esa temprana demanda de la burguesía: la demanda de *libertades* particulares. Esta búsqueda de exenciones personales, inmunidades individuales y protecciones específicas ante la violencia organizada del feudalismo es la precursora del moderno liberalismo y de la reivindicación de la libertad universal.[1]

El primero en desafiar abiertamente la presunta separación entre producción y poder fue Karl Marx. Esta separación, argumentó, es una manifestación de la "falsa conciencia" burguesa. Los liberales enfatizan la naturaleza voluntaria del intercambio mercantil, lo que hace que sus economías parezcan ser un ámbito donde impera la libertad. Pero bajo el brillo del intercambio mercantil yace la realidad de la producción, y en este ámbito es la explotación, no la igualdad, lo que impera. En este sentido, el mercado apenas sirve para ocultar que el poder es la base misma del capitalismo.

Este desafío fue importante pero en última instancia resultó insuficiente. De acuerdo con Marx, el poder capitalista funciona mediante dos mecanismos: la *explotación económica* y la *opresión política*. El primer mecanismo es responsable de extraer la plusvalía, el segundo de sostener el modo de producción capitalista en su conjunto. El punto crucial aquí, al que nos referiremos en la sección siguiente, es que según Marx el poder capitalista necesita que los dos mecanismos, aun siendo diferentes, estén relacionados. Y en este sentido, la insistencia de Marx de que el poder impregna a todo el sistema, no rechaza, sino que presupone, la dualidad entre política y economía establecida por el liberalismo.

La segunda dualidad se produce dentro del propio dominio de la economía. La antigua distinción ontológica entre la Cosa y su Idea resucita aquí bajo la forma de los dos mundos paralelos de la economía liberal: lo real y lo nominal. El mundo real es la esfera material de la producción y el consumo; el mundo nominal es el de las imágenes especulares de los precios, el dinero y el crédito. En este contexto el capital tiene dos facetas: una cara real, constituida

---

1 Debemos notar que esta descripción histórica, de orientación marxista, está en gran parte fuera de uso, particularmente si la comparamos con la súper publicitada postmodernidad, hoy de moda. Para el postmoderno típico, nuestra postura histórica no es sino una representante más de la arrogancia "eurocéntrica", un remanente de la mentalidad imperialista y su sucesora postcolonial (véase por ejemplo Turner 1978). Aunque ocasionalmente hagamos referencia a esta moda, no tenemos la menor intención de argumentar con ella. Simplemente es inútil hacerlo. Los postmodernos niegan la posibilidad de una lógica universal, lo que equivale a eliminar la posibilidad del debate. Y son hostiles al pensamiento científico, lo que vuelve imposible –si no es que un sinsentido– cualquier intento de examinar, verificar o rechazar sus eslóganes, narrativas y gritos de batalla (incluidos los que toman prestados de estudios marxistas anteriores).

por bienes materiales, y una impresión nominal llamada finanzas. Los medios de producción se registran en el lado izquierdo de las hojas de balance de la contabilidad empresarial; los símbolos nominales de la deuda y el patrimonio [*equity*] se plasman en el lado derecho. Las *Cosas* en la izquierda frente sus *Ideas* en la derecha.

La economía marxista, aunque es muy distinta a su contraparte liberal, adopta una división conceptual semejante. Aquí también encontramos el contraste entre lo real y lo nominal: una distinción entre la base material del valor –donde el trabajo, la producción y la explotación tienen lugar– y una superestructura monetaria de precios y crédito a través del cual la política, la ideología, la ley y la fuerza bruta penetran y reconfiguran el proceso de acumulación.

Examinemos más de cerca la dualidad del capitalismo, comenzando con la distinción política *versus* economía.

Política *versus* economía

La perspectiva liberal

Para los economistas neoclásicos, la política reside *fuera* del ámbito del capital. Las instituciones y organizaciones del Estado, los partidos electorales, el sistema legal, el uso organizado de la fuerza y las relaciones internacionales ciertamente impactan al capital para bien o para mal (aunque principalmente para mal), pero este impacto es, en esencia, exterior. En el lenguaje común, dichos teóricos se refieren a esta interacción en los términos de un "choque" exógeno, una "intervención" política o una "interferencia" que "perturba", "distorsiona" o "constriñe" al sistema económico. Estos choques externos pueden frenar el ritmo de la acumulación capitalista o hacer cambiar su dirección; pero cualquiera que sea su impacto –y aquí llegamos al punto crucial– no pueden alterar el *significado* básico del capital. De acuerdo con los neoclásicos, el capital es la manifestación utilitaria de una multiplicidad de voluntades individuales libremente expresadas a través del mercado y encarnadas en un *quantum* productivo objetivo. En tanto que substancia material y voluntaria, el capital, por definición, resulta ser ortogonal al poder político y por lo tanto inmune a él.

Esta perspectiva es complementada por la teoría política liberal. Según la historiografía neoclásica, la lógica de la acumulación de capital, aunque inherente a la psique humana, sólo consiguió manifestarse después de que la sociedad civil se sublevó contra la tiranía feudal y estatal. Gradualmente, el principio horizontal de la libre voluntad, el incontenible mecanismo del mercado y el nuevo credo del crecimiento, debilitaron el respeto hacia la jerarquía política y la economía estacionaria del feudalismo. Y en este contexto lo más natural era que el cálculo utilitario de la acumulación de capital se convirtiera en el modelo de la democracia política.

Según este modelo, el sistema político ideal es el que interviene lo menos posible, y la mejor forma de garantizar la mínima intervención es hacer que la política misma opere como un mercado. Ésta es la esencia del liberalismo.

Las metáforas del liberalismo político, así como las de la economía neoclásica, son claramente newtonianas (un punto al que volveremos en el capítulo 3). Las diversas partículas políticas –grupos de interés, partidos electorales, coaliciones, ONG, y los varios organismos estatales contendientes– actúan y reaccionan unos sobre otros. Cada partícula intenta maximizar su propia utilidad. Pero dado que las partículas son relativamente pequeñas, el mercado político se mantiene siendo competitivo, las diversas demandas tienden a contrarrestarse unas a otras, y el resultado es la convergencia en el equilibrio político menos nocivo.[2]

La perspectiva marxista

A pesar de su hostilidad mutua, los marxistas comparten con los economistas neoclásicos el punto de vista según el cual el capital es una magnitud económica. La diferencia reside en que, al contrario de los neoclásicos, los marxistas niegan que el capital pueda existir independientemente de la política.

---

2 Una perspectiva típica de la política como *mercado libre* es la trazada por Anthony Downs (1957). Según Downs, la política es una forma de competencia entre diferentes empresas (partidos políticos) sobre los corazones, mentes y bolsillos de los consumidores soberanos (votantes). Como en cualquier otro mercado, aquí también cada actor busca maximizar su propia utilidad. Los votantes tratan de maximizar su utilidad política neta (o minimizar su "desutilidad" política neta) eligiendo una tasa óptima entre servicios públicos e impuestos. Lo mismo vale para los políticos. Su propósito es maximizar el valor neto de sus activos políticos: más votantes, más escaños, mayor botín.

Esta visión de la política como un mercado libre se encuentra hoy profundamente incorporada a la práctica cotidiana del liberalismo. Los partidos políticos en los Estados Unidos y algunos otros países utilizan ampliamente el Voter Vault, una colosal recopilación de más de 50,000 bases de datos con información detallada del consumidor/votante. De acuerdo con el *Financial Times*, esta información, filtrada a través de varios algoritmos, permite a los políticos elaborar mensajes a la medida de las "preferencias" de grupos específicos de votantes:

> Esta técnica, conocida como microfocalización [*micro-targeting*] por la derecha y como *modelación* por la izquierda, es un indicador del nivel en que las campañas políticas se han convertido en un ejercicio publicitario mediante la aplicación a la comunicación política de técnicas tradicionalmente utilizadas en la difusión de anuncios comerciales. En la actualidad los consultores políticos ofrecen proyecciones de participación, análisis de grupos de votantes y mensajes microfocalizados. En los Estados Unidos, los grupos electorales genéricos tales como "madres y amas de casa" o "demócratas reaganianos" son desagregados en grupos mucho más específicos. Existen distintos algoritmos, por ejemplo, para medir las diferencias culturales entre habitantes del este y el oeste de Texas. Los estrategas apuntan hacia sectores finamente demarcados tales como "republicano de alto ingreso, religioso, atemorizado por el terrorismo" o "mujer de entre 35 y 45 años, con educación universitaria, católica o protestante, *provida* [antiaborto] con un ingreso aproximado de 35,000 dólares y un hogar de más de 150,000 dólares".
>
> (*Financial Times*, octubre 13, 2006, p.11)

Las relaciones de producción, aducen, no están separadas sino entreveradas con la política y el Estado –y lo han estado así toda la historia–. Pero aquí la cuestión crucial no es si la política afecta a la economía, sino de qué manera su relación ha evolucionado con el tiempo. Y en efecto, en este punto el capitalismo parece único.

Según los marxistas el capitalismo es la primera formación social que introduce una clara demarcación legal e ideológica entre, por un lado, la política pública y el Estado y, por otro, la economía privada y el mercado. La política liberal se basa en la creencia en la igualdad universal: una sociedad gobernada por el intercambio voluntario entre propietarios privados presupone e implica la igualdad ante la ley. En contraste, la acumulación de capital, a pesar de su apariencia voluntaria, requiere de la desigualdad. Según los marxistas esta necesidad es inherente a la naturaleza misma del capitalismo: los medios de producción son poseídos por capitalistas que no trabajan, mientras que el trabajo es llevado a cabo por obreros que no poseen. Dado que el valor sólo es producido por los trabajadores, los capitalistas pueden extraer, apropiarse y acumular el excedente de este valor únicamente a través de la explotación. Y la explotación, por definición, niega la igualdad.

Esta dualidad entre igualdad política y desigualdad económica produce una contradicción destructiva. Recordemos que, de acuerdo con Marx, el capital se acumula en la esfera económico-productiva. Es aquí donde se genera el conflicto entre clases, donde el trabajo es explotado y la plusvalía expropiada. Pero el proceso económico no puede suceder independientemente de la política. La acumulación, dado que se basa en la explotación, no puede ser mantenida al nivel de la relación individual productor/empleador. Necesita instituciones legales, ideológicas y culturales; necesita órganos estatales y otras organizaciones de poder; debe ser enmarcado, moldeado y contenido desde abajo. En pocas palabras, requiere del poder político del Estado-nación. De esta manera, las instituciones y organizaciones de poder, aunque improductivas en un sentido económico directo, son sin embargo indispensables para mantener y reproducir el orden económico en conjunto. Al mismo tiempo, estas mismas instituciones y organizaciones dependen y se nutren del excedente extraído a los productores en la esfera económica. En este sentido, la base económica de la explotación puede existir sólo bajo una superestructura política de opresión, y viceversa.

Pero este requerimiento vuelve esencialmente contradictoria a la política capitalista: la política liberal tiene que ser igualitaria en teoría y en ideología pero desigualitaria en la práctica. Y dado que esta contradicción obedece a la naturaleza misma del capitalismo, la única forma de resolverla es derribándolo por completo. La eliminación de la explotación que los trabajadores sufren a manos de los capitalistas simultáneamente eliminará la dualidad entre política y economía. (Los marxistas, por supuesto, expresan tanto la contradicción como su solución de forma dialéctica, no mecánicamente como aquí hemos hecho; y ciertamente también lo hacen con mayor fineza; pero su conclusión política es en esencia la misma).

Capitalismo desde abajo, capitalismo desde arriba

Resumiendo nuestro argumento, tanto neoclásicos como marxistas separan la política de la economía, si bien por razones diferentes. Los neoclásicos ven esta separación como algo deseable y como algo potencialmente beneficioso si se maneja adecuadamente. En contraste, los marxistas ven esta distinción como contradictoria y, en último análisis, destructiva para el capitalismo. Pero al margen de sus diferencias, sus conclusiones resultan seriamente problemáticas –y en buena medida esto se debe a una misma razón.

La dificultad reside menos en la explicación de la dualidad que en el difundido supuesto según el cual, en primer lugar, tal dualidad existe. Ni siquiera E.P. Thompson, un brillante historiador que por otra parte fue crítico de las abstracciones teóricas del marxismo, fue capaz de escapar a él. En sus estudios sobre el desarrollo del capitalismo británico desde el punto de vista de los trabajadores industriales, describe la socialización de clase de los trabajadores como "sometida a la intensificación de dos formas intolerables de relaciones: las de la explotación económica y las de la opresión política (1964: 198-99). En este mundo dual, el obrero industrial trabaja para, y es explotado por, el dueño de la fábrica –y cuando se organiza en contra de él, aparecen un policía que rompe sus huesos, un jefe que lo desaloja y un juez que lo pone en prisión.

Ahora bien, esta bifurcación es ciertamente relevante y significativa, pero sólo hasta cierto punto. Desde la perspectiva cotidiana de un trabajador, un desempleado, un profesional, incluso de un pequeño capitalista, la economía y la política, en efecto, parecen ser muy diferentes. Como señalamos antes, la mayoría de la gente tiende a pensar en entidades como "fábrica", "oficina", "cheque" y "compras" de manera distinta a como piensa en "partido político", "impuestos", "policía", "gasto militar" y "política exterior". Vistas desde abajo, las primeras pertenecen a la economía, las segundas a la política.

Pero no es así como el capitalismo luce desde arriba. No es así como la clase capitalista dominante ve el capitalismo, ni es la forma más esclarecedora de comprender sus conceptos y sus procesos generales. Cuando consideramos a la sociedad capitalista como un todo, la separación entre política y economía se convierte en un pseudo-hecho. Al contrario tanto de los neoclásicos como de los marxistas, quienes ven esta dualidad como inherente al capitalismo, para nosotros se trata de una imposibilidad teórica, una dualidad *excluida* por la naturaleza misma del capitalismo. Parafraseando a David Bohm (1980), desde este punto de vista la dualidad economía-política no es una división fértil, sino una fragmentación que conduce a errores. No se puede probar que exista –y si existiera, la ganancia y la acumulación se detendrían y el capitalismo desaparecería.

Las consecuencias de este enredo para la teoría del capital son dramáticas. Como demostraremos, sin una "economía" claramente demarcada de la "política" ya no podemos hablar ni de una utilidad cuantificable ni de un valor-trabajo objetivo; y al desaparecer estas medidas, las teorías del capital, la neoclásica y la marxista, pierden sus bloques de construcción elementales.

Ellas sólo pueden observar que el valor de Microsoft es de 300 mil millones de dólares o que Toyota paga 2 mil millones de dólares por una nueva fábrica, pero no pueden explicar por qué.

Lo real y lo nominal

La dicotomía clásica

Como sugerimos antes, debajo de la dualidad general política/economía yace otra bifurcación dentro del campo de la propia economía. Siguiendo la llamada "dicotomía clásica", sugerida por primera vez en el siglo XVIII por el filósofo británico David Hume, los neoclásicos separan la vida económica entre los dominios de lo "real" y lo "nominal". De entre ellos, la esfera real es primaria, la nominal, secundaria. La esfera real es donde la producción y el consumo tienen lugar y donde se determinan los precios relativos y la distribución. La esfera nominal es el dominio del dinero y los precios absolutos, y lubrica y refleja el proceso de transformación de insumos en productos que tiene lugar en la economía real.

Lo que hay en la base de esta dualidad es el esfuerzo de justificar la ganancia y la riqueza de los capitalistas. La tesis liberal, formulada por primera vez en las ciudades-Estado europeas de los siglos XIII y XIV y después formalizada en los *Dos Tratados sobre el Gobierno Civil* (1690) de John Locke, es que la propiedad privada emana del trabajo propio. Este argumento convierte a la burguesía en un agente único: las clases dominantes anteriores obtenían su riqueza a través del saqueo y por ende requerían de la religión para sacralizarla; los capitalistas, en contraste, producen su riqueza con su propio esfuerzo y por ende tienen un derecho natural sobre ella.[3]

El ingreso nominal y los activos, así, derivan no del pillaje mercantil, sino de una producción que se vale de bienes reales de capital, y este hecho los justifica. La productividad del capitalista, que depende de los bienes de producción existentes, resulta en un beneficio monetario. A su vez este beneficio es reinvertido en la producción de más bienes de capital, lo que lleva a más riqueza monetaria, más bienes de capital, más ingreso, y así sucesivamente en una espiral siempre expansiva. De esta manera el valor monetario de las finanzas, medido en dólares y centavos, es reflejo y manifestación de una reserva de bienes físicos creada por el capitalista.

Evidentemente, la correspondencia dista de ser perfecta. Las subidas y bajadas de los mercados de bonos y valores hacen que sea difícil correlacionarlos

---

3 Tal vez los primeros en explícitamente asociar el beneficio a la productividad fueron los profesores universitarios. El conocimiento (*scientia*) era un regalo de Dios y por lo tanto no debía ser vendido, pero los nuevos intelectuales urbanos encontraron una justificación más favorable: la noción de que todo trabajo merece un salario. "Nos parece irracional que un trabajador no se beneficie de su trabajo", argumentaban los doctores en derecho en la Padua del siglo XIII, para concluir que "el maestro puede aceptar el dinero de los estudiantes –la *collecta*– como el precio de su trabajo, de su fatiga" (Citado en Le Goff 1993: 94-95).

con los cambios en la reserva física de capital (particularmente porque, como veremos en el capítulo 10, las dos medidas tienden a moverse en dirección *opuesta*). Sin embargo este desajuste no es una preocupación, pues los liberales lo resuelven movilizando a todo un ejército de "distorsionistas" –teóricos, estrategas y analistas que la cargan contra las "imperfecciones institucionales" y los "choques exógenos"–. La teoría, argumentan los *distorsionistas*, está perfectamente bien. El problema reside en las fuerzas extraeconómicas: los choques que sin cesar asedian a una economía que de lo contrario sería *pura*, contaminan su esfera real y su esfera nominal y fracturan su prístina correspondencia. Pero una vez que se da cuenta de estas distorsiones –continúan– debe quedar claro por qué las finanzas siempre dependen de su verdadera esencia material (si bien siempre resultan estar desvinculadas de ella).

El desfase marxista

Aunque la lógica marxista en esta materia es radicalmente distinta, sus conclusiones son sorprendentemente similares. Al contrario de los liberales, Marx buscó anular la justificación burguesa de la ganancia. Marx reconoció que el valor es creado en la esfera material, pero en lugar de admitir múltiples factores de producción, insistió en que sólo hay uno: el trabajo. El valor de todas las mercancías, incluidos los bienes de capital, se determina únicamente por el trabajo productivo.

En este esquema, no todos los capitalistas son iguales. El llamado capitalista industrial, el empleador del trabajo productivo, posee capital real. Pero los capitalistas comercial y financiero –en la medida que emplean únicamente trabajo improductivo y por lo tanto no producen ni valor ni plusvalor– no poseen un capital real. Aunque acumulan capital dinerario, lo hacen meramente apropiándose de una parte de la plusvalía generada por los capitalistas industriales. La redistribución intracapitalista resultante crea un desajuste. Significa que la magnitud nominal de cualquier capital particular tiende a diferir de su magnitud real subyacente: para el capitalista industrial, el valor nominal será más bajo que el valor real, mientras que para los capitalistas comercial y financiero el valor nominal excederá al real (que muy bien podría ser igual a cero).

El desajuste real-nominal es amplificado además por la naturaleza "prospectiva" del mercado de valores. El precio de las acciones y los bonos representa el valor presente de un rédito futuro esperado. Dado que aquí tratamos con expectativas, las ganancias futuras pueden o no "realizarse". Y dado que estas ganancias son meramente tentativas, no hay razón por la que las finanzas deban ser iguales a (y ni siquiera estar correlacionadas con) los bienes de capital que existen aquí y ahora. Por esta razón Marx consideró a los activos financieros como "capital ficticio", en contraste con el "capital real" anclado en el trabajo *muerto* de la plusvalía realizada.

Y aquí también los marxistas se descubren atrapados en la dualidad liberal. Retratan un mundo donde los parasitarios capitalistas del comercio y

las finanzas chupan la plusvalía del productivo capitalista industrial, donde las burbujas especulativas del mercado se inflan y desinflan alrededor de los fundamentos de la producción, donde la ficción de los mercados distorsiona la imagen de la acumulación real. Las categorías y teorías específicas difieren de las de los liberales, pero la escisión real/nominal que subyace es idéntica en ambos casos.

¿Equivalencia cuantitativa?

El separar lo real de lo nominal permite a los teóricos jugar con dos cartas. Por un lado pueden sostenerse en la teoría, insistiendo que en último análisis las finanzas nominales derivan de la realidad de los bienes de capital. Por otra parte, cuando la diferencia entre finanzas y bienes de capital es demasiado amplia, pueden suspender la teoría, al menos temporalmente, hasta que las "distorsiones" se hayan marchado.

Este conveniente doble discurso sirve para ocultar una seria dificultad ontológica. Lo que está en juego aquí es el supuesto de la equivalencia cuantitativa. Neoclásicos y marxistas creen que el capital tiene dos cantidades, una nominal y otra material. Y más aún, creen que, bajo circunstancias ideales –esto es, sin la intervención de factores y distorsiones extra económicas– estas dos cantidades son equivalentes.

Como mostraremos más adelante, este supuesto descansa sobre cimientos de arena. Su primer componente –la creencia en que el capital tiene dos cantidades– no se sostiene. El capital, en efecto, tiene una cantidad nominal. Conocemos su precio en dólares y centavos. Pero el capital no tiene –y de hecho no puede tener– una cantidad material. La segunda creencia, es decir, que las dos cantidades de capital son equivalentes, también es sumamente problemática. Incluso si los bienes de capital tuvieran una cantidad material, ¿por qué esta cantidad tendría que estar relacionada con el valor nominal del capital? El capital, como este libro demuestra, no es una entidad económica productiva; es una institución general de poder. Y si éste es el caso, ¿qué puede decirnos la masa de máquinas –incluso si fuera una cantidad calculable– de las dinámicas sociales del poder?

3 Poder

Una fuerza no es nada fuera de sus efectos.

— Herbert Marcuse, *Razón y Revolución*

El trasfondo capitalista

Para comprender el origen y la racionalidad de las dualidades capitalistas, es útil comenzar con algunas observaciones acerca del mundo precapitalista. Como vimos, antes de la emergencia del liberalismo todos los Estados y regímenes cuasiestatales (o "culturas", en la jerga actual) se caracterizaban por una estrategia binaria: un conflicto inescapable entre el señorío y la esclavitud, entre gobernantes y gobernados. La piedra angular material era la agricultura. Como dirían los economistas actuales, sólo había dos "factores de producción": tierra y trabajo. Políticamente, estos factores correspondían a dos clases: la nobleza y el campesinado. La nobleza poseía la tierra e imponía su dominación. El campesinado, salvo por algunas revueltas ocasionales, se sometía pasivamente al mando de la nobleza.

Este temprano modo de producción, para usar el lenguaje de Marx, se desplegó a través de múltiples formas de autoritarismo, despotismo y tiranía –del Estado carolingio en Europa y los califatos de Medio Oriente a los mogoles de la India y los imperios como China y Japón–. Las historias de estas dictaduras varían mucho. Algunas dependieron de campesinos-esclavos, como en los antiguos imperios; otras se basaron en agricultores-arrendatarios, como en Medio Oriente; y otras más se edificaron a partir de los siervos atados a los feudos de los príncipes, como en Europa y Japón. Pero el principio subyacente fue siempre el mismo: la redistribución a través de la confiscación. Los nobles robaban a los campesinos, se robaban entre sí, o robaban a ambos.[1]

---

1 A la moda postmoderna dominante le gusta rechazar esta historia universal (¿o deberíamos decir mejor "narrativa"?) en favor de un argumento más políticamente correcto. Los postmodernos no sólo denuncian la opresión del "Oriente" por el "Occidente", también insisten, por

No había alternativa. El ciclo agrícola era lento, la productividad baja y la innovación desalentada. No había crecimiento. La única forma de adelantarse al resto era despojando a alguien más.[2]

Acorde con ese orden, la concepción del mundo de los gobernantes era estática y circular. Glorificaba el pasado e idealizaba el presente. La felicidad, la riqueza y la gloria, se creía, dependían de los milagros y la magia. Cualquier cambio, para bien o para mal, provenía del exterior, de las manos de algún enviado extraterrestre (como el mesías persa-judío-cristiano), un emisario sobrecargado (como el diablo/satán judío-musulmán-cristiano) o un muerto resurrecto (otra tecnología persa).

Para legitimar su violencia desnuda, los gobernantes necesitaban de un factor de mediación, una fuerza externa que justificara y ocultara el inherente conflicto en que se encontraban con sus súbditos. Esta fuerza externa usualmente fue presentada como una entidad sobrehumana abrumadora –Baal, El, Atón, Zeus, Jehová, Alá, Jesús, Inti, Itzamna–. Con el tiempo necesario, los rituales asociados a estas deidades se convertirían en religiones despiadadas y centralizadas que sacralizaban el *statu quo* y castigaban las desviaciones. Aunque frecuentemente envueltas en un lenguaje de bendiciones, compasión y generosidad, estas religiones sirvieron para aterrorizar y oprimir a los campesinos y esclavos. Sus promesas hacia los creyentes fueron sorprendentemente uniformes: pagar y sufrir en este mundo y ser recompensados en el próximo. No es extraño que este esquema resultara inspirador para las compañías aseguradoras.

---

ejemplo, en que la así llamada "revolución científica occidental" de hecho se produjo en… "Oriente" (véase por ejemplo Hobson 2004).

De acuerdo con este "orientecentrismo" resulta que "Occidente" (en su totalidad) despegó en gran medida gracias al conocimiento de "Oriente" (en su totalidad). "Oriente" generosamente puso su "portafolio de conocimientos" a disposición de "Occidente"; "Occidente" utilizó este precioso portafolio para industrializarse y capitalizarse (que equivale a la misma cosa); y después, hacia el final del proceso, "Occidente" volvió para conquistar, oprimir y destripar a "Oriente".

No hay duda: Albania, Bulgaria, Ucrania, los países bálticos y otros Estados "occidentales" crecieron y prosperaron en gran medida debido a los métodos científicos y el conocimiento que les dieron Genghis Kan, los mogoles hindús y las ilustradas tribus otomanas que conquistaron Asia Menor, Grecia y Hungría. De la misma forma, es claro como el cristal que el sistema de castas de la India, así como la abyecta pobreza que debilitó a buena parte del este de Asia por generaciones, se debe en su totalidad a la opresión impuesta por el "Occidente". Y finalmente no necesitamos mencionar que "Oriente" –particularmente el "Islam"– se desarrolló prístinamente. No había opresión, adoctrinamiento, confiscación, robo, saqueo ni asesinatos en masa. No había ejércitos ni poder centralizado. La tolerante cultura islámica nació siendo así para traer la democracia, la ciencia y la libertad a una cuarta parte del mundo.

2 Para más sobre la temprana emergencia de la estratificación y la redistribución, véase el debate en Gilman *et al*. (1981).

A quienes trabajaban la tierra no les quedaban muchas alternativas. Enfrentados a los dominadores, quienes poseían no sólo la tierra y las armas, sino también las llaves del Cielo y el Infierno, ¿qué podían hacer sino obedecer?[3]

La nueva cosmología

La estructura binaria del régimen tierra-trabajo fue rota por primera vez en Europa durante los siglos XVII y XVIII. Una nueva formación social había emergido. El sello característico de esta nueva formación fue la aparición de un "tercer factor" de producción –la máquina industrial– y una nueva clase de propietarios –los capitalistas–. Los dueños y sus fábricas marcaron la era de un nuevo orden político, el régimen del capital.

El nuevo orden capitalista fue la resultante de una triple revolución: la revolución científica, la Revolución industrial y la Revolución francesa. Los precursores de esta revolución fueron Nicolás Maquiavelo, Johannes Kepler, Galileo Galilei, René Descartes, Thomas Hobbes, John Locke, David Hume, Gottfried Leibnitz y, de forma más importante, Isaac Newton. Estos pensadores ofrecieron un punto de partida completamente nuevo: una concepción del mundo *mecánica.* El cosmos, argumentaron, es como una máquina. Para comprenderlo –en el griego antiguo *kosmeo* significa "ordenar" y "organizar"– es preciso descomponer sus partes, identificar sus partículas elementales y descubrir las fuerzas mecánicas que mantienen a estas partículas en orden y regulan sus interacciones. Por primera vez se configuró una compren-

---

3 Este patrón es transversal a las religiones monoteístas. La palabra "Islam", por ejemplo, denota aceptación y rendición al poder de Dios tal como es administrado por sus representantes exclusivos. Rehusarse es blasfemar, lo que acarrea castigos, humillaciones y sojuzgamientos.

Actualmente, el judaísmo parece ser menos demandante, pero éste no siempre fue el caso. Durante la primera fase de su reinado en el primer milenio antes de nuestra era, la religión judía mantuvo una posición intransigente, exigiendo la exclusividad respaldada en la fuerza. Esta posición se modificó después de la destrucción de Judea e Israel en los siglos VII y VI antes de nuestra era. Habiendo perdido el respaldo institucional de la violencia de Estado, el rabinato ya no podía utilizar la fuerza para mantener bajo control a sus creyentes, así que debió recurrir a manipulaciones indirectas y amenazas virtuales (materia en que el *Tratado teológico político* de Spinoza, de 1690, no tiene parangón). Pero el vacío estatal no duró para siempre. Tras el establecimiento de Israel, el rabinato, reorganizado con el exenemigo sionista, no dudó en resucitar su versión original como etnotribalismo violento.

Lo mismo vale para la cristiandad. El cristianismo comenzó siendo una sumisa religión oriental dentro del Imperio romano. Tres siglos más tarde operaba ya como una iglesia imperial en toda forma, valiéndose de la diplomacia violenta, el engaño y el asesinato en masa. Durante el milenio de la llamada Edad Media, los sacerdotes y monjes cristianos contribuyeron a asegurarse de que los campesinos europeos aceptaran el dominio de sus reyes y príncipes –de lo contrario se arriesgaban a sufrir la ira de Dios y sus vicarios–. A los pueblos indígenas de América no les fue mucho mejor. A partir del siglo XVI, fueron obligados a abandonar a sus deidades locales en favor del Señor cristiano, cuyo poder superior era convincentemente demostrado por la eficacia letal de sus soldados católicos. Las masacres cometidas por estos soldados de la fe superó todo lo visto por los imperios azteca, maya e inca.

sión *secular* de la noción de "fuerza" que contrastaba marcadamente con las anteriores interpretaciones religiosas.[4]

Esta cosmología secular se desarrolló mano a mano con una nueva visión de la sociedad. La conciencia humana, dice Friedrich Hegel (1807: 183-88), no puede captar la fuerza en abstracto. La fuerza no es una cosa aislada, sino una *relación*, y como tal sólo puede ser comprendida a través de sus *manifestaciones actuales, concretas*. La principal relación es la *negación*: comprendemos la fuerza a través de sus contradicciones y formas de resistencia específicas. Tal vez la más importante de ellas es la negación entre el sujeto y el objeto. Dicho de forma simple y llana, podemos afirmar que los seres humanos se comprenden a sí mismos como sujetos al investigar el mundo que hay alrededor de ellos. A medida que descubren/crean su propio ser social, moldean a la naturaleza basados en las relaciones de poder de su propia sociedad. En este sentido, su cosmología es la *politización de la naturaleza*. Las relaciones de poder que organizan su sociedad también organizan a su universo.[5]

Así, en las sociedades preestatales la fuerza se manifestó como el poder de dar nombre a los objetos y los fenómenos naturales –luna, trueno, nacimiento, inundación–. En las culturas "anárquicas", estos objetos y fenómenos quedaron materializados en una plétora de rituales y de dioses. Las leyendas helénicas hablan de ciudades relativamente igualitarias, algunas de ellas organizadas bajo un régimen comunal. También los cazadores y recolectores prehistóricos vivieron bajo estructuras horizontales. En estas sociedades, los dioses tendían a ser relativamente iguales, más familiares, a menudo maternos y no particularmente vengativos. Tampoco eran omniscientes ni terriblemente racionales. Eran más bien como una banda de caprichosos bravucones que exigían respeto y, ocasionalmente, ser apaciguados.[6]

La transición hacia las sociedades centralizadas y estatales trajo consigo una nueva cosmología de la fuerza. La dominación política jerárquica introdujo un rígido panteón de dioses-reyes y, eventualmente, un dios-emperador omnipotente. La multiplicidad dio paso a la unicidad y los rituales se volvieron excluyentes y centralizados. La naturaleza fue cada vez más objetivada y los dioses cada vez más ajenos. Aunque su lógica seguía siendo misteriosa, los dioses ahora comenzaban a planear y calcular. Amenazaban, culpabilizaban y reprendían. Exigían una completa obediencia y castigaban con una violencia inmisericorde.

---

4 La concepción del mundo mecánica, su historia y sus héroes, es examinada con gran imaginación por Arthur Koestler en *Los Sonámbulos* (1959).

5 Preferimos pasar de largo la interpretación postestalinista de Louis Althusser del método dialéctico de Hegel y Marx, así como sus escritos sobre las instituciones de poder y las organizaciones políticas.

6 Una interpretación feminista de la evidencia arqueológica es ofrecida por Stone (1976). Los mitos son narrados y analizados en Graves (1944; 1957).

La emergente perspectiva científica del siglo XVI, junto con su nueva creatura –a la que más tarde llamaremos "científico"– desafió a la cosmología religiosa.[7] Aunque muchos de los nuevos científicos siguieron creyendo en la mano conductora de Dios, su guía era ahora considerada como un evento singular. Cuando Laplace se presentó ante Napoleón con su magna obra sobre la mecánica celeste, *Exposición del Sistema del Mundo*, el emperador le preguntó por qué no había mencionado a Dios. Laplace replicó: "Señor, no tengo necesidad de tal hipótesis". Dios podía haber inventado el universo, pero una vez que el diseño estuvo terminado y el cosmos ensamblado, encerró los planos y se deshizo de las llaves.

Para los nuevos científicos, Dios era una fuerza universal. Esta fuerza –materializada en el príncipe secular de Maquiavelo, en el Leviatán de Hobbes o en los movimientos celestes de Galileo y Newton– es concentrada, determinista y balanceada. Nunca desaparece. Está incorporada en la recíproca atracción y repulsión de todos los cuerpos. En tanto fuerza universal, Dios no tiene interés en la política del príncipe ni en la diplomacia del Estado. No le importa la Iglesia y no necesita representantes en la Tierra ni en ningún otro lugar. No tiene caprichos ni actúa según impulsos. Dios es racionalidad permanente y orden eterno; es, dicho simplemente, ley. El propósito de la ciencia es descubrir esta racionalidad y este orden abstractos para develar las "leyes de la naturaleza" universales. Y dado que la armonía de las leyes naturales es una invención de Dios, la mejor sociedad es aquella que reproduce dichas leyes en su propia política.[8]

La nueva ciencia del capitalismo

La ciencia que configuró a la nueva sociedad fue la economía política.[9] El término ya había sido acuñado a comienzos del siglo XVII, pero sólo a finales del XVIII la economía política se erigió en un dominio por derecho propio.

---

7 El término "científico" no fue acuñado sino hasta la década de 1830 por William Whewell, pero los primeros científicos comprendieron muy bien la novedad de su posición mucho antes de que recibieran su nombre particular.

8 La noción de que existe una racionalidad externa –y que los seres humanos apenas pueden *descubrir* su racionalidad externa– fue expresada, con cierta ironía, por el teórico de los números Paul Erdös. A Erdös, un judío húngaro, no le gustaba Dios, a quien llamó con el sobrenombre de FS (el Supremo Fascista). Pero Dios, agradable o no, había predeterminado todo. En las matemáticas Dios había establecido no sólo las reglas, sino también las demostraciones últimas de esas reglas. Estas pruebas están escritas, por así decirlo, en "El Libro", y el rol de los matemáticos es simplemente descifrar sus páginas (1998). Muchos de los más grandes filósofos-científicos (de Kepler y Descartes a Newton y Einstein) compartieron este punto de vista. Asumían que los principios que buscaban –ya se tratara de "leyes de la naturaleza" o "el lenguaje de Dios"– eran primordiales y que su tarea era simplemente "encontrarlos" (Agassi 1990).

9 El término "economía política" apareció por primera vez en 1611, en un estudio sobre el gobierno escrito por Louis de Mayerne-Tuquet, y nuevamente en 1615 como parte del título de un libro francés escrito por Antoine de Montchretién (véase King 1948).

Su texto fundador, *La Riqueza de las Naciones*, fue escrito en 1776 por Adam Smith. Es fácil descubrir a Newton tras este texto. Smith trata a los seres humanos como cuerpos aislados que se relacionan entre sí no orgánica sino mecánicamente, a través de fuerzas y contrafuerzas. Lo que pone en movimiento a este proceso es la escasez –la fuerza gravitacional del universo social–, y es regulado por las funciones mecánicas de la oferta y la demanda –manifestaciones terrenales de la atracción y la repulsión newtoniana–. A primera vista esta interacción parece accidental, un asunto azaroso para bien o para mal. Pero, de hecho, hay una lógica y un orden en este caos.

La estructura dependiente y jerárquica del *ancien régime* es sustituida aquí por el mecanismo plano de la *inter*-dependencia. El orden social, que previamente era impuesto por Dios a través del clero y la nobleza, ahora es producido por la "mano invisible" de la competencia. Sucede como en la naturaleza: la anárquica interacción de los cuerpos naturales no conduce al caos sino al equilibrio, y lo mismo vale ahora para la sociedad. En el orden natural de las cosas, los seres humanos chocan y actúan unos con otros a través de la producción y el consumo. Al igual que los cuerpos naturales, ellos también son numerosos y relativamente pequeños, y por ende ninguno puede apoderarse o engullir a los otros. No hay una guía visible y no hay necesidad de ella. El sistema funciona por sí mismo como un mecanismo de relojería. En efecto, las intervenciones exteriores –principalmente de los monarcas y los monopolios comerciales– perturban el orden social espontáneo. Y dado que este orden social espontáneo es la fuente última de la riqueza, la intervención gubernamental y otras restricciones son necesariamente nocivas y deben ser minimizadas. El mejor sistema es el de *dejar hacer* [*laissez-faire*].

De esta forma, la idea horizontal newtoniana de las fuerzas y las contrafuerzas se convirtió en el sustituto de la jerarquía vertical –así en los cielos como en la tierra–. En Francia, Voltaire y Montesquieu encontraron en sus ideas una poderosa alternativa a la opresión de la monarquía francesa. Benjamin Franklin y otros turistas y exiliados importaron sus ideas a los Estados Unidos bajo el nombre de "pesos y contrapesos" [*checks and balances*], que luego reaparecerían con el nombre de "poderes compensadores".[10]

Durante el siglo XIX, la noción newtoniana de "función" invadió todas las ciencias, naturales y sociales. Más y más fenómenos fueron pensados en términos de la mutua interdependencia entre dos cuerpos distintos. En la economía política neoclásica la función clave resultó ser la del precio y la cantidad. Esta disciplina, que emergió a finales del siglo XIX y más tarde se constituyó en una nueva ortodoxia, encontró en la relación entre cantidad y precio el "cálculo de placer y dolor" de Jeremy Bentham, convirtiéndola en la herramienta principal para entender el destino de las sociedades humanas.

10 Evidentemente la metáfora puede leerse en ambas direcciones. La idea de Adam Smith de imponer el cosmos natural newtoniano a la sociedad, fue después reinvertido por Darwin, quien impuso la selección social malthusiana a la naturaleza.

Se trató de una ruptura cosmológica completa. En lugar del poder visible, jerárquico, legitimado en dioses voluntariosos, emergió una nueva ideología basada en la fuerza invisible y horizontal y fundada sobre la ciencia objetiva.

La promesa era enorme. Socialmente, el nuevo orden debilitó las bases del dominio autoritario. A partir de entonces, cada uno –esto es: cada uno de los ciudadanos burgueses– podría ser propietario y ser elegido para un cargo público. Materialmente, el nuevo orden contribuyó a romper los severos límites de la naturaleza. La riqueza ya no dependería de la santidad religiosa ni del saqueo de los príncipes; ya no dependería tampoco de la redistribución. En lugar de ello, la riqueza sería generada a través de un proceso social completamente nuevo: el crecimiento económico.

Por primera vez en la historia la sociedad no tenía ya que girar en un círculo cerrado. El límite material, antes definido por los recursos fijos, la tecnología estacionaria y la reproducción al nivel de subsistencia, fue por fin superado. La ciencia y la producción mecanizada crearon una nueva posibilidad: la de hacer crecer el pastel para todos. Aumentar el patrimonio propio ya no requería del conflicto, la guerra y la violencia –ni de la adopción de la "tercera vía" de Confucio–. Por el contrario, era más probable que el crecimiento se produjera dentro de un contexto de equilibrio, paz e interés recíproco.

El agente principal de este cambio revolucionario fue el capital. Fue en el capital que las nuevas ciencias, las nuevas técnicas y la nueva promesa política se encarnaron conjuntamente. El capital fue a la vez el motor del crecimiento y el vehículo de la liberación.

Pero para que el capital entregara resultados, el régimen político tenía que ser enteramente transformado. El derecho divino tuvo que dar paso a las leyes naturales, la posesión sacralizada a la propiedad privada, la religión al racionalismo, el paternalismo al individualismo, la obediencia al interés propio y la utilidad, el poder jerárquico a la competencia, el absolutismo al constitucionalismo. Se trataba de una transformación masiva y que sólo podría ser completada –al menos en teoría– a través del *dejar hacer*. La nueva economía privada debía ser liberada de los grilletes de la vieja política. Ésta era la misión de la economía política.

¿Separar la economía de la política?

A diferencia de la misión de las ciencias naturales, empero, la misión de la economía política era finita por definición. Si el propósito era aislar la economía de la intervención de la mano de los gobernantes, se sigue de ello que cuando tal propósito fuera alcanzado la economía política ya no tendría razón de ser. Una vez que fueran independientes, economía y política podrían ser estudiadas y analizadas separadamente como dos esferas distintas de la actividad humana.

Pero era más fácil decirlo que hacerlo. Como luego resultaría, la economía política no puede autodestruirse –y esto debido a una razón que, paradójicamente, reside justamente en la naturaleza de su misión.

La razón es bastante simple: concebida como independiente de la política, la economía es un sistema cerrado que tiene sus propias unidades de tiempo de trabajo y de mercancías; su propia estructura de insumos y productos; y se acompaña de una teoría que explica por completo el nivel de la producción, el consumo y los precios relativos. Sin embargo, esta explicación autocontenida vale únicamente para una economía estacionaria. Y el capitalismo es cualquier cosa menos estacionario. Como los economistas políticos enfatizan, el capitalismo es un sistema en crecimiento. Genera un superávit siempre creciente –es decir, un producto mayor al necesario para reproducir a la sociedad a un nivel dado de producción y consumo–. Y este superávit siempre creciente crea un inmenso problema teórico: no puede ser explicado únicamente por la economía.

¿Qué tan grande es este superávit? ¿En manos de quién termina? ¿Cómo se acumula? ¿Cómo impacta en el funcionamiento del capitalismo? Éstas son cuestiones que la economía "pura" no puede responder. La única forma de abordarlas es trayendo el conflicto y el poder de vuelta al cuadro –es decir, reintegrando la política a la economía, lo que nos lleva de regreso al punto del que habíamos comenzado.

La economía política no puede alcanzar su último objetivo. No puede separar a la economía de la política, simplemente porque las mismas cuestiones que pretende responder son *inherentemente* políticas.[11]

Al inicio algunos economistas políticos descubrieron esta imposibilidad lógica, pero la mayoría siguió convencida de que economía y acumulación pueden estar separadas de la política y el poder, y de que algún día lo conseguirán. En gran medida, esta convicción teórica fue favorecida por la inexistencia de estadísticas sociales y por la limitación de los estudios empíricos. Los primeros economistas políticos no se sentían obligados a definir y medir empíricamente sus conceptos económicos puros. Y ya que raramente sometieron sus conceptos a verificación empírica, ignoraron las bombas de tiempo metodológicas encerradas en ellos.

Lo dicho en el párrafo anterior no es una reprimenda. Hasta mediados del siglo XIX, las sociedades europeas, incluyendo Gran Bretaña, fueron predominantemente agrícolas y altamente fracturadas, y en consecuencia carecían de un claro sentido de conjunto. No existía un sistema de medición común. El metro universal fue establecido a finales del siglo XVIII, pero el sistema métrico todavía no había sido implementado –solamente Francia ostentaba más de 250,000 pesos y medidas distintas (Alder 2002)–. Los macro conceptos que hoy damos por sentados –como el "agregado nacional", el "promedio social", el "sector industrial" o la "reserva total de capital"– apenas comenzaban a emerger. Es cierto que la revolución científico-mecánica introdujo varias leyes de conservación reemplazando los milagros religiosos con límites claros y finitos. También es cierto que estas leyes y fronteras comenzaron a encontrar

11 Para una clara exposición de este dilema, aunque con conclusiones diferentes a las nuestras, véase Caporaso y Levine (1992: 46-54).

su camino hacia la teoría social. Pero la práctica de estimar estadísticas agregadas, cotejar datos nacionales y medir promedios por sector, estaba apenas en su infancia.[12]

La mayoría de los economistas políticos del siglo XIX –así como el más importante de sus críticos, Karl Marx– tenía un escaso o nulo conocimiento de los hechos "macro". No debe sorprendernos que sus discusiones acerca del plusvalor y el capital hayan sido mayormente teóricas. Y en la época, pocos teóricos habrían llegado a pensar que estaba faltando algo. La idea misma de "probar" la teoría social mediante evidencia empírica ni siquiera aparecía en su radar.

En este contexto social, el que el capital fuera una categoría puramente económica difícilmente resultaba problemático. Con la economía considerada como algo separable de la política, con los conceptos agregados aún por ser inventados y difundidos, y con los datos sociales básicos aún por ser creados, era posible creer que el capital era una entidad económica objetivamente definida y una cantidad medible. No había nada que desafiara a esta creencia.

La llegada del poder

El punto de inflexión se presentó hacia el ocaso del siglo XIX. Recordemos que la economía política clásica difería de todos los mitos anteriores sobre la sociedad en que fue la primera disciplina en sustituir la fuerza religiosa por una secular. Pero notemos también que esta noción de fuerza era similar a su predecesora religiosa en que era todavía heterónoma. Era una fuerza *externa* a la sociedad. Para el economista político, las fuerzas económicas eran tan objetivas como las leyes naturales. Estaban determinadas *para* los seres humanos, no *por* los seres humanos.

Esta percepción de la fuerza como entidad exterior comenzó a resquebrajarse durante la segunda mitad del siglo XIX. Más y más procesos parecían

---

12 Los primeros intentos de cotejar estadísticas económicas agregadas fueron llevados a cabo en la década de 1660 por William Petty en Inglaterra. Estos intentos estaban motivados por la necesidad de evaluar la fuerza material y la capacidad fiscal de Inglaterra en comparación con Francia y Holanda. Intentos posteriores introdujeron innovaciones adicionales, incluyendo las series históricas (como el rey Gregorio en Inglaterra, 1696), las matrices de insumos y producción (François Quesnay en Francia, 1764); los estimados basados en los datos de la producción en lugar de las fuentes fiscales (Arthur Young en Inglaterra, 1770); el valor agregado (Antoine Lavoisier en Francia, 1784); la distribución del ingreso (Henry Beeke en Inglaterra, 1799); los agregados nacionales (Patrick Colquhoun en Inglaterra, 1814); los estimados en precios constantes (Joseph Lowe en Inglaterra, 1822); el tamaño de la deuda nacional (Pablo de Perber en Inglaterra, 1831); los rudimentarios estimados del ingreso y la producción nacionales, desglosados según sector industrial y estado (George Tucker en Estados Unidos, 1840); y la distinción entre ingreso neto y bruto (Alfred Marshall en Inglaterra, 1879). Pero las invenciones tardaban en producirse y su implementación era lenta y limitada. Sólo hacia los años 1920, y en particular con la revolución en las mediciones agregadas de la década de 1930, estas iniciativas individuales comenzaron a ser organizadas, institucionalizadas y sistemáticamente estimadas por los servicios nacionales de estadística (los hitos de esta nota al pie son tomados de la detallada historia presentada en Kendrick 1970).

desviarse de la automaticidad implicada por las leyes naturales de la economía. La fuerza era recientemente "subjetivizada" por la sociedad, así que fue vista como determinada *para* los seres humanos y *por* ellos. Desafiada y al fin desechada, la idea de la fuerza heterónoma gradualmente reemergió como poder autónomo.

El cambio de percepción se vio afectado por muchos desarrollos importantes. Primero, el surgimiento de gobiernos y compañías de gran tamaño quebrantó la lógica newtoniana de los mercados competitivos y el equilibrio político. Al comenzar el siglo XX era claro que la mano conductora del mercado no era siempre invisible y que la política liberal estaba lejos de ser igualitaria. Ahora el poder era mucho más que un *adendum* teórico requerido simplemente para "cerrar" un modelo económico que de otro modo quedaba incompleto; era una realidad histórica abrumadora que parecía determinar la naturaleza misma del capitalismo. Este reconocimiento ponía en duda la posibilidad de tener categorías puramente económicas.

En segundo lugar, la emergencia de la perspectiva agregada de la economía, el desarrollo de la contabilidad nacional y los requerimientos de los estimados estadísticos revelaron las serias dificultades implicadas en la medición del capital. Por primera vez los economistas políticos tuvieron que llevar sus conceptos de utilidad y trabajo abstracto ante la práctica estadística, y el resultado fue desastroso.

De acuerdo con la doctrina recibida, la cantidad "real" de capital es denominada en unidades de utilidad o de trabajo abstracto. Pero hay aquí un escollo. Como mostraremos más adelante en el libro, tales medidas tienen sentido –si alguno– bajo condiciones de perfecto equilibrio competitivo. Y este requisito produce dolores de cabeza a los economistas ya que, por definición, el equilibrio perfectamente competitivo se desvanece al ser infectado por el poder. Y dado que incluso los economistas ortodoxos admiten ahora que el poder está en todas partes (aunque sea como "distorsión") se sigue que las unidades teóricas de capital "real" carecen de sentido y que sus mediciones prácticas se desploman. De hecho, sucede que incluso si asumimos las condiciones del equilibrio competitivo perfecto resulta lógicamente imposible observar y medir los contenidos de utilidad o de trabajo abstracto del capital. Así, intentando medir las llamadas cantidades "reales" de capital, los economistas terminaron sacando a la luz lo que ellas eran en realidad: la ficción que pendía de los hilos de unos supuestos imposibles y una lógica contradictoria.

Tercero, y en un sentido más general, la nueva realidad del siglo XX no cabía dentro del esquema tradicional con que liberales y marxistas separaron a la economía de la política. Se atestiguaba un alza masiva en el poder de compra de los trabajadores en los países capitalistas, una tendencia ascendente que contradecía los patrones cíclicos sugeridos por Malthus, Ricardo y Marx, lo que volvió borrosos los contornos de la noción de "subsistencia". Muchos tipos de trabajo se volvieron complejos y calificados, en lugar del trabajo unidimensional y simple que Marx había anticipado, un desarrollo que volvió a la noción de "trabajo abstracto" difícil si no imposible de aplicar. Y

en contraste con las expectativas de muchos radicales, los ciclos de la ganancia no generaron la implosión del capitalismo, sino que la tasa de ganancia –aunque oscilatoriamente– tendió a permanecer en un nivel estable en lugar de descender. La cultura, los medios y el consumismo resultaron no menos importantes para la acumulación que la producción. La inflación se sumó a la reducción de costos como un mecanismo clave para la redistribución, mientras que las finanzas se apoderaron de las fábricas y se convirtieron en el *locus* del poder. Las categorías emergentes de tecnología, planeación corporativa y administración pública no podían ser clasificadas fácilmente como políticas o económicas. Se volvió cada vez más claro que la libre competencia y la propiedad burguesa eran insuficientes, incluso como punto de partida, para explicar la naturaleza y el desarrollo del capitalismo moderno.

Incluso la noción de clase fue puesta en cuestión. En tanto instrumento analítico, la clase emergió originalmente de una triple fusión entre la teoría del valor-trabajo de Ricardo, la administración industrial de Comte y la acumulación de capital de Marx. La importancia de los análisis de clase sobre los capitalistas y trabajadores resultaba obvia e inmediata; pues éstos estaban materialmente fundamentados, ideológicamente aceptados y legalmente sancionados; y hasta finales del siglo XIX fueron útiles tanto para los liberales de la teoría dominante como para sus críticos marxistas.

Pero para los primeros años del siglo XX, el panorama de los análisis de clase se había vuelto borroso. Aunque todavía vinculada, hasta cierto punto, a la realidad material, ahora la clase estaba crecientemente interrelacionada con las organizaciones políticas y los partidos, la cultura, la psicología de masas y la sociología. Había dejado de ser una noción obvia e inmediata. Requería una articulación más sutil. Se convirtió en un concepto especulativo.

Peor aún, la clase ahora competía con nuevos conceptos, particularmente con el de “masas”. El siglo XX produjo el fascismo, un nuevo régimen que rechazaba la Ilustración, despreciaba el racionalismo y desplazó por completo el énfasis ideológico de la teoría social. En lugar de la producción, el fascismo acentuó el poder; en lugar de la clase, habló del Estado, la organización y la oligarquía. Siguiendo al fascismo, los científicos sociales comenzaron a enfatizar un nuevo conjunto de categorías –“masa”, “multitud”, “burocracia”, “élite” y, eventualmente, “sistema”– que parecían ser más flexibles y ajustarse mejor a los tiempos cambiantes que las rígidas y anacrónicas demarcaciones de clase de la economía política.

Cuarto y último: la cosmología objetiva-mecánica de las revoluciones newtoniana y liberal comenzó a fracturarse. En su lugar, se configuró una visión del mundo plagada de indecisión e incertidumbres, de riesgo y probabilidad, de un espacio-tiempo relativo, de un desconcertante enredo de partículas elementales y una separación más bien borrosa entre observador y realidad. Estos desarrollos han sido utilizados para justificar el alejamiento de los principios científico-universales de la economía política. El vitalismo, las reivindicaciones identitarias étnicas y el racismo han florecido en nombre del pluralismo cultural. Los anticientíficos han desafiado al así llamado “esencia-

lismo” binario del “eurocentrismo”. Lord Bacon ha muerto y la ignorancia se ha convertido en una fortaleza.

De pronto, el poder estaba en todas partes y lo contaminaba todo. El mercado anónimo, el capital medible y las clases se habían vuelto sospechosos. Las viejas categorías parecían derretirse junto con el determinismo que las mantenía unidas. La economía política había entrado en un territorio nuevo y desconocido.

4 Evadiendo el poder

> "¿Por qué no producen únicamente Alfas Doble Plus, ya que están en eso?", preguntó el salvaje. "Porque no queremos que nos corten la garganta", respondió Mustafá Mond, Interventor Mundial Residente para la Europa Occidental.
>
> — Aldous Huxley, *Un Mundo Feliz*

La nueva realidad del poder planteó un dilema a los economistas políticos del siglo XX. Había dos alternativas, incompatibles entre sí: ignorar la realidad en aras de proteger la dualidad política/economía, o sacrificar la dualidad teórica en aras de una mejor comprensión de la realidad. En general, la teoría dominante tomó el primer camino, intentando mantener al poder fuera de sus análisis. El resultado: la reducción de las cuestiones admisibles por la disciplina, acompañada del ensanchamiento del campo de las explicaciones *ad hoc*. Los marxistas tendieron a moverse en la dirección opuesta, buscando incorporar el poder a sus teorías. Pero al abrir sus modelos, lo que ganaron en conocimiento práctico y pertinencia política lo perdieron en cohesión, consistencia y exactitud científicas. Sus explicaciones, aunque frecuentemente esclarecedoras y políticamente oportunas, produjeron una fractura en el marco teórico marxista y mellaron su unidad original.

Así que al final de cuentas el poder fue eludido. La mayoría de los teóricos lo ignoraron, e incluso quienes lo incluyeron en sus análisis lo mantuvieron prudentemente fuera del concepto que más importa: el capital mismo. La razón no es difícil de encontrar. Introducir el poder en el capital implica el fin del determinismo y el comienzo de la autonomía. Esto debilita los fundamentos de los modelos existentes. Obliga a un replanteamiento radical de la economía política. Equivale, parafraseando a Huxley, a abrir la Caja de Pandora dentro de una colonia de teóricos Alfa Doble Plus. Y dado que nadie quiere ver cortar su garganta teórica, es mucho más seguro dejar el problema encerrado dentro de la caja.

El propósito de este capítulo es resaltar estas formas de evadir el poder y evaluar sus consecuencias para el desarrollo de la economía política. Este objetivo supone que delimitemos el estudio en dos sentidos. Primero, nues-

tra preocupación aquí no es la evolución de la moderna economía política como tal, sino cómo esta evolución se configuró en lo relativo al poder. En consecuencia, no ofrecemos un panorama comprehensivo. Dado que nuestro propósito es conceptual, nos concentramos en las contribuciones seminales y los puntos de inflexión, a costa de dejar fuera las fuentes secundarias y las variaciones subsecuentes. Segundo, dado que los análisis liberales tienden a evitar el poder mientras que los marxistas tienden a admitir su existencia, es natural que pongamos más atención en los segundos que en los primeros.

Rectificaciones y concesiones de la teoría liberal

Los teóricos liberales, estando cada vez más a la defensiva, generalmente optaron por la primera opción: proteger la dualidad evadiendo la realidad. Hacia el final del siglo XIX su espíritu de lucha se marchitó y eventualmente se transformó en la apología neoclásica. Y a comienzos del siglo XX emprendieron en masa una retirada hacia el mundo simulado del equilibrio perfectamente competitivo, una zona de penumbra que a fin de cuentas solamente existe en virtud de los subsidios del capital, y donde el poder puede ser ignorado sin peligros. Celosamente, estos teóricos excluyeron de sus teorías económicas puras al Estado capitalista, las guerras, las grandes corporaciones, las clases, la acción colectiva, la ideología y cualquier otro proceso, organización e institución que no pudiera ser fácilmente reducido a la lógica atomística de la maximización de la utilidad. Al final, construyeron un constreñido campo habitado sólo por "actores" ficticios, todos ellos pequeños, racionales y desprovistos de poder. En este mundo imaginario las interacciones *laissez faire* producen un equilibrio utilitario óptimo, tal como lo marca la teoría.[1]

La crisis global de 1930 forzó a los liberales a hacer una concesión mayor. Siguiendo la *Teoría general* (1936) de John Maynard Keynes, admitieron que, en efecto, no había una sino dos realidades económicas: una esfera microeconómica donde la interacción de los consumidores y productores atomísticos produce un resultado eficiente, tal como lo estipulan los manuales neoclásicos, y una esfera macroeconómica que desafortunadamente produce

1 Tras la Segunda Guerra Mundial, los neoclásicos se embarcaron en una contrarrevolución que otros científicos sociales denuncian como "imperialismo económico". Este imperialismo intelectual, que emanó principalmente desde la Escuela de Chicago, argumenta que, sin importar lo que se haga, es imposible superar al mercado. Según este punto de vista las distorsiones en la "competencia perfecta", tales como los oligopolios y los sindicatos, son más aparentes que reales, y las realmente existentes están políticamente motivadas y por lo tanto son reversibles. Más aún, muchos fenómenos que podemos llamar no-económicos (como el matrimonio, el desempleo o la guerra) están de hecho basados en decisiones utilitarias y por ende pueden ser reducidos al razonamiento "económico" (Stigler 1988: capítulo 10, "La escuela de Chicago"). En paralelo, los economistas neoclásicos han intentado esconder los supuestos subyacentes de su dogma desarrollando modelos que presuntamente no necesitan tales supuestos (véase por ejemplo Arnsperger y Varoufakis 2005). Evidentemente, estos rodeos son por lo general mera palabrería; si se generalizaran, el dogma resultaría lógicamente subversivo y, así, ideológicamente inútil.

ocasionales fallas en el mercado. La primera realidad funciona exactamente como debe, y por ende debe mantenerse libre de la intervención política. Pero la segunda realidad tiene una imperfección inherente a su estructura, por lo que a veces requiere de la vigilancia de los gobiernos. Así es como el poder, aunque meramente "político", reingresa a la economía por la puerta trasera.

A pocos liberales les importa admitirlo, pero esta introducción del poder lleva a sus modelos al caos. Anteriormente los neoclásicos podían pretender que las distorsiones extraeconómicas eran locales o al menos temporales, y por lo tanto irrelevantes para los propósitos de la teoría. ¿Pero cómo pasar por alto la presencia permanente de un gobierno que directamente administra entre el 20 y el 40 por ciento de la actividad económica y regula y se entromete en buena parte del resto? Si el gobierno siempre está dentro del cuadro, ¿qué sucede con el supuesto de la competencia perfecta, la asignación eficiente de recursos y la primacía de la elección individual? De forma más determinante, dada la presencia de los funcionarios estatales estableciendo las reglas y tomando muchas de las decisiones más relevantes, ¿cómo podremos seguir hablando del equilibrio espontáneo? Y si la autonomía de los "agentes" individuales y su equilibrio están contaminados, ¿qué queda de la realidad que presentan los libros de texto de microeconomía?

La respuesta es que queda muy poco. La firma "representativa" de la que habló Alfred Marshall –una transmutación del *cuerpo hipotético* de Descartes– tiene poco que ver con las compañías como Exxon y Microsoft, Bechtel y Pfitzer, Mitsui y Adia. Dado que estas firmas no sólo operan dentro de una estructura comercial altamente concentrada, sino que están incorporadas a un espacio corporativo-estatal *integrado*, los economistas liberales ya no tienen las herramientas para analizarlos. No pueden decirnos si la ganancia y la capitalización de esas firmas pertenece a la esfera micro o a la macro, qué medidas debemos utilizar para separar estas dos esferas, y ni siquiera si esta separación es posible.

El neomarxismo

En contraste con los liberales, los marxistas abordaron de frente la nueva realidad del poder. Su concepción del poder partió de Friedrich Engels, quien en los años de 1890 quedó establecido como el patriarca extraoficial de la iglesia socialdemócrata y como el poseedor de la última palabra en todos los asuntos teóricos. Estas revisiones tempranas marcaron el nacimiento del neomarxismo, un multifacético intento por revisitar y adaptar a Marx al siglo XX.

La racionalidad básica del neomarxismo descansa en numerosas observaciones relacionadas entre sí. Primero, la transición del capitalismo de competencia al capitalismo monopolista volvió inaplicable la teoría del valor-trabajo de Marx. El problema no es sólo que en un mercado monopolista los precios se fijan "arbitrariamente" y de manera independiente al tiempo de trabajo, sino que además el valor de la fuerza de trabajo no se mantiene a niveles de subsistencia.

De hecho, emergió lo que el anarquista Mijaíl Bakunin llamó por primera vez "aristocracia del trabajo", una "capa de trabajadores semiburgueses" y relativamente bien pagados (1872: 294). Engels trabajó en torno a esta "aristocracia de la clase trabajadora" y argumentó que, si bien los trabajadores de la manufactura y los sindicalizados vieron incrementar su ingreso, estas ganancias eran excepcionales, y que la ley de los salarios de subsistencia todavía era válida (citado en Howard and King 1989: 9-10). Pero las puertas se habían abierto y la idea de una fuerza de trabajo dividida en dos sectores se difundió rápidamente, incluso entre la literatura utópica de los radicales.[2]

Para los primeros años del siglo XX la existencia de la aristocracia laboral se había convertido en un supuesto clave en la estrategia nacional e internacional de Lenin. En su famoso panfleto sobre el imperialismo (1917), anunció que en Europa occidental, a diferencia de Rusia, los trabajadores y los partidos socialdemócratas habían sido cooptados para colaborar con los imperialistas contra los proletarios de la periferia, y que este desarrollo transformaba por completo la naturaleza de la lucha de clases (como explicaremos más adelante).[3]

En segundo lugar, el capitalismo, según los neomarxistas, se había "financiarizado". El capital "industrial" que dominó los análisis de Marx dio paso al "capital financiero", una fusión de los bancos más grandes, los oligopolios comerciales y los mayores industriales. Al contrario de su precursor competitivo, el capital financiero impone restricciones sobre la producción, manipula los mercados financieros y obliga a los gobiernos capitalistas al proteccionismo, el control de los salarios y la expansión militarizada de los mercados extranjeros (Engels 1894; Hilferding 1910).

En tercer lugar, la naturaleza de la crisis capitalista había cambiado. Marx se concentró en las crisis cíclicas que atribuyó al carácter anárquico de la competencia entre los capitalistas. El capitalismo monopolista, en cambio, parecía sufrir de una constante falta de mercados: el sub-consumo crónico se reflejaba en la sobreproducción crónica (Engels 1886; Hilferding 1910; Sweezy 1942: Capítulos 12 y 15).

Cuarto. Como consecuencia de estos desarrollos, los capitalistas cambiaron su actitud hacia el Estado. En la fase competitiva, habían preferido gobiernos pequeños, financiados por una recaudación de impuestos mínima, y cuya única misión era proteger la propiedad privada y evitar que los trabajadores se sublevaran. Pero ahora el capital financiero requería de un Estado

2 En su novela *The Iron Heel* (1907), Jack London describe cómo la oligarquía capitalista soborna a los grandes sindicatos para someterlos, lo que lleva eventualmente a la creación de una casta hereditaria de los trabajadores, alineada con la oligarquía en contra del resto de la clase trabajadora.

3 Tal vez valga la pena recalcar que, al discutir sobre el proletariado de la periferia, Lenin y sus sucesores tendían a evitar mencionar los muchos millones de trabajadores soviéticos que habitaban en los gulags abstractos del trabajo simple.

fuerte, capaz de generar una demanda suficiente, regular la política interna y apoyar la exportación del capital sobrante.

Quinto y último: la confabulación del capitalismo monopolista con un Estado fuerte socavó el ideal original de los liberales de una acumulación pacífica. Durante la primera parte del siglo XIX el conflicto internacional parecía ir en declive. Pero en la segunda mitad la creciente lucha por la repartición colonial azuzó la beligerancia y la violencia, y para el siglo XX la militarización y la expansión eran ya dominantes. Parecía que el capitalismo inevitablemente conducía al imperialismo.

En conjunto, estos desarrollos obligaron a reconceptualizar la naturaleza del conflicto en el capitalismo. De acuerdo con Marx el proceso central del capitalismo es la lucha de clases entre trabajadores industriales y propietarios capitalistas. El conflicto se libra en el proceso productivo; su arena conceptual es la fábrica; su epicentro geográfico son las naciones capitalistas más avanzadas de Europa occidental y los Estados Unidos.

Los neomarxistas desplazaron el centro de atención desde la clase hacia el Estado. Muchos argumentaron que, en el siglo XX, el conflicto crucial no era ya entre capitalistas y trabajadores como tal, sino entre los Estados capitalistas avanzados del centro y los países y regiones "dependientes" de la periferia –o bien, en la versión estalinista, entre los Estados Unidos y la Unión Soviética–. Para los comunistas, participar en la lucha anticapitalista significaba ahora obedecer ciegamente la línea del partido dictada por Moscú.

Al final quedó muy poco de la ciencia original de Marx. En el proceso de adecuarse al poder y ajustar su política al mundo cambiante, los neomarxistas han tenido que abandonar la elegancia y amplitud del modelo original. La teoría del valor-trabajo, la tendencia inherente del capitalismo hacia las crisis, la naturaleza del conflicto de clases y hasta la dualidad de la política y la economía, fueron puestas en cuestión.

Las tres fracturas

El estalinismo en la Unión Soviética, el fascismo en Europa y el keynesianismo en los países capitalistas, forzaron a los marxistas a repensar el carácter entrelazado del Estado y el Capital, y la creciente importancia de la "burocratización". Ciertamente esta reevaluación estuvo influenciada por los trabajos de Max Weber y Robert Michels; pero tal vez el catalizador más importante, particularmente entre los trotskistas, fue la monografía autopublicada de Bruno Rizzi (1939).

Rizzi sostuvo que la Unión Soviética representaba un nuevo orden social, el *colectivismo burocrático*. Se trataba, según él, de un modo de producción específico, cuya estructura de clase y relaciones de producción se distinguían tanto del capitalismo como del socialismo. Aunque en aquel entonces tal modo de producción existía únicamente en la Unión Soviética y los países fascistas, sus elementos burocráticos esenciales ya eran apreciables –si bien embrionariamente– en el capitalismo del *New Deal*. Los célebres trabajos

de James Burnham (1941), Milovan Djilas (1957), Max Shachtman (1962) y John Kenneth Galbraith (1967) reprodujeron el argumento de Rizzi con diversas variaciones.

La burocratización vaporizó las definiciones tradicionales de política y economía. Esta ambigüedad, amplificada por el caos y la confusión de los años treinta y cuarenta, llevó a los marxistas a plantear conclusiones diferentes (y a menudo diametralmente opuestas) acerca de la naturaleza cambiante del capitalismo.

Por una parte, había quienes hacían énfasis en la "politización" del capitalismo (como si el capitalismo pudiera ser otra cosa que político). La posición extrema, sostenida por Friedrich Pollock, de la escuela de Frankfurt, era que la economía había llegado a su fin. El capitalismo privado, argumentó, estaba siendo reemplazado por un "capitalismo de Estado", bajo versiones democráticas o totalitarias. Este nuevo orden "significa la transición de una era predominantemente económica a una era esencialmente política", una era en que la voluntad del poder político remplaza la motivación de la ganancia. Y dado que, según Pollock, no existían "leyes económicas" que evitaran el ascenso de este capitalismo de Estado, concluyó que "la economía como sujeto social ha perdido a su objeto" (Pollock 1941: 78, 86-87).

Franz Neumann, colega de Pollock, ofreció una perspectiva diferente. En su estudio clásico sobre el nacionalsocialismo, *Behemoth* (1944), Neumann argumentó que el fascismo no era un fenómeno postcapitalista ni posteconómico, sino la forma extrema de la dictadura capitalista. Aquello a lo que Pollock equivocadamente se había referido como "capitalismo de Estado" era, de hecho, un "capitalismo monopolista totalitario", un orden económico en el que las grandes organizaciones capitalistas subyugaban a los órganos estatales para sus propios fines.

La amplia brecha entre estas dos interpretaciones opuestas marcó el fin del marxismo universal. Sin un acuerdo acerca de qué constituye a la "economía" y al "Estado", no podía existir un acuerdo sobre la fuente del valor; y sin una teoría del valor el marxismo perdía su base unificadora.

El neomarxismo que emergió de esta ruptura, por lo tanto, no podía estar sino fracturado. En ocasiones ofreció análisis penetrantes, pero éstos eran esencialmente parciales y desarticulados. Con el tiempo la fractura consolidó tres ejes distintos: (1) un intento por retrabajar la economía marxiana; (2) la crítica cultural del capitalismo; y (3) una nueva teoría del Estado capitalista. A continuación revisaremos cada uno de ellos.

La economía neomarxista: el capital monopolista

El sello característico de la economía neomarxista es la explícita incorporación del poder a la "economía" propiamente dicha. Esta incorporación abre nuevos horizontes teóricos y empíricos pero también supone un costo: el abandono, explícito o implícito, de la teoría del valor.

Los grados de monopolio de Kalecki

La revitalización de la economía marxista durante la posguerra debe mucho al trabajo pionero de Michal Kalecki. En las décadas de 1930 y 1940, mientras gran parte de la economía marxista seguía estando asfixiada por el dogma leninista-estalinista, Kalecki descubría nuevos territorios en diversos frentes. Ofreció una triple síntesis teórica que integraba el análisis marxista de la clase, la nueva literatura sobre el oligopolio y las grandes compañías y la perspectiva global del keynesianismo.[4] Fue también uno de los primeros marxistas en incorporar a su investigación nuevas técnicas matemáticas y estadísticas que por entonces apenas comenzaban a ser utilizadas por la economía dominante.

En sus artículos de 1939 a 1943, reunidos póstumamente en el libro *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970* (1971), Kalecki identificó una variable a la que denominó "grado de monopolio", un indicador cuantitativo del poder económico, cuyo efecto se manifiesta en el margen de ganancia. Al extender esta noción hacia la economía en su conjunto, Kalecki mostró cómo los cambios en la estructura de poder están vinculados con la distribución del ingreso entre las clases sociales y, a partir de esto, con los patrones generales de consumo, la inversión, los ciclos económicos y la política económica.

De la plusvalía al superávit económico

El trabajo de Kalecki tuvo una influencia significativa en la escuela del Capital Monopolista, reunida en torno a la revista *Monthly Review*, establecida en Nueva York.[5] De acuerdo con las tesis de esta escuela, el capitalismo se había desplazado desde una base competitiva a una monopólica, y esta transición cualitativa anulaba las leyes del movimiento propuestas por Marx. Dado que ahora el poder variaba entre empresas y sectores y cambiaba con el tiempo, desaparecían (1) la tendencia de las tasas de ganancia a equilibrarse, (2) la tendencia de los precios de mercado a ser proporcionales al valor-trabajo, y (3) la tendencia del plusvalor a ser igual a la ganancia.[6]

---

4 De hecho, muchos escritos de Kalecki publicados en Polonia durante los primeros años de la década de los treinta anticipaban el argumento esencial de la *Teoría General* de Keynes (véase Kalecki 1971: vii).

5 Las contribuciones cruciales de esta escuela incluyen a Josef Steindl (1952), Shigeto Tsuru (1956), Paul Baran (1957), Paul Baran y Paul Sweezy (1966), Harry Magdoff (1969) y Harry Braverman (1975).

6 Esta conclusión, como después argumentaría Sweezy (1974), no invalidaba la existencia del valor-trabajo. Simplemente señalaba que el valor-trabajo es modificado bajo el capital monopolista y que esta modificación requería de una nueva teoría marxista del desarrollo capitalista. Como veremos en los capítulos 6, 7 y 8, el problema con esta solución es que el valor-trabajo es imposible de determinar, independientemente de que exista o no un poder monopolista, y esta imposibilidad nos deja sin nada que "modificar".

En lugar de la *plusvalía* de Marx, Baran y Sweezy propusieron una nueva categoría: el *superávit económico* (Baran 1957; Baran y Sweezy 1966).[7] Los dos conceptos diferían marcadamente. En primer lugar, mientras la plusvalía es denominada en términos de tiempo de trabajo abstracto, el superávit económico es contabilizado directamente en precios. Segundo, los conceptos tienen límites muy distintos. El límite del plusvalor está dado por la producción máximamente eficiente menos el salario de subsistencia de los trabajadores productivos. En contraste, la noción de superávit económico es a la vez más amplia y difusa porque incorpora la producción pasada –debido a la ineficiencia, la subutilización de la capacidad productiva y los gastos dispendiosos–. Finalmente, estas dos magnitudes poseen determinantes diferentes. La plusvalía es creada en la esfera productiva y está sujeta a la tendencia decreciente de la tasa de ganancia definida por Marx. El superávit económico, en contraste, es afectado tanto por la producción como por la demanda y tiene una tendencia a incrementarse.

La realización y el desperdicio institucionalizado

Sin embargo, la tendencia del superávit económico a aumentar sólo es latente, es decir, debe ser "realizado". Por una parte, el poder de los grandes negocios y su interdependencia oligopólica crean un ambiente favorable para el incremento de los precios: hacen que los precios se muevan hacia arriba o lateralmente, pero raramente hacia abajo. Por otro lado, la producción a gran escala ayuda a reducir los costos más rápido que nunca. Como resultado de estas divergencias los márgenes de ganancia tienden a ensancharse. Ahora bien, este ensanchamiento es apenas el primer paso. Para que el superávit realmente se incremente (se "realice") debe ser "absorbido" o "compensado" a través de posibilidades de inversión rentables. Y en esto radica el problema.

En un capitalismo competitivo las firmas están obligadas a reinvertir constantemente para no ser aniquiladas, lo que significa que la realización apenas representa un problema duradero. Pero no sucede así en el capitalismo monopolista, donde, a medida que las firmas adquieren más capacidad, esta adición eventualmente reduce su tasa de rendimiento sobre los activos *existentes*. La inversión, entonces, se mantiene sólo mientras se espera que ésta tenga un rendimiento promedio. El problema es enmascarado durante los "periodos de innovación", los cuales por un lado amplían la obsolescencia y por otro estimulan las expectativas de ganancia, y al hacer esto impulsan el crecimiento de las inversiones. Pero en ausencia de tales innovaciones, muestran Baran y Sweezy, el capitalismo monopolista requiere de gastos dispendiosos –dis-

---

7 De hecho, no hay una, sino tres versiones teóricas del superávit económico (planeado, potencial y actual), así como una cuarta medida "práctica" que Baran y Sweezy utilizan en sus estimaciones empíricas en *El Capital Monopolista* (1966). En este parágrafo trataremos solamente con las características comunes de estas versiones.

pendiosos en el sentido de que absorben más superávit del que crean–.[8] Este desperdicio puede ser generado, entre otras cosas, por el esfuerzo sistemático en el área de las ventas, por la construcción de una superestructura financiera, y particularmente por el gasto militar. Sin este desperdicio institucionalizado, la tendencia al alza del superávit se manifiesta en sí misma como estagnación crónica.

Los límites del neomarxismo económico

El énfasis explícito en el poder contribuyó así a la generación de un marco teórico marxista alternativo. Permitió a los teóricos del Capital Monopolista rastrear el camino del capitalismo estadounidense en la segunda mitad del siglo XX y arrojó luz sobre procesos similares en otros países capitalistas. Durante las décadas de los cincuenta y los sesenta, su marco teórico pareció ser consistente con el dominio de las grandes compañías y la regulación gubernamental, con el alto gasto militar y la agresiva postura militar del neocolonialismo estadounidense, y con el alto y sostenido crecimiento económico y la aparente desaparición de las crisis económicas (Sweezy 1972).

No es necesario insistir en que al marxismo clásico le disgustó esta nueva trayectoria teórica. Dicho marxismo tildó a los conceptos neomarxistas de imprecisos, subjetivos y en última instancia “no marxistas”. Sus críticas comenzaron a resonar durante los años setenta y ochenta. A pesar de la persistencia del masivo desperdicio institucionalizado, el largo periodo de crecimiento económico había terminado y los márgenes de ganancia disminuyeron. El crecimiento había dado paso a la estagnación, las economías nacionales se abrieron al mundo y la competencia internacional se intensificó. Los modelos del Capital Monopolista y el Keynesianismo Militar ya no resultaban ser tan convincentes.[9]

Sin embargo los marxistas clásicos no han ofrecido una nueva alternativa al capital monopolista y en lugar de ello claman por un “retorno a Marx”. La transformación desde un capitalismo competitivo a uno monopolista –si alguna vez sucedió– fue apenas una anomalía histórica, aducen, y las tendencias hacia la crisis y a la caída tendencial de la tasa de ganancia permanecen intactas. En consecuencia, el camino a seguir no es diluir al marxismo mediante conceptos subjetivos, sino reexaminar y volver más estricto el análisis objetivo de Marx.

Esta solución es insatisfactoria. Volver al marco original de Marx es conservar sus problemas conceptuales, y esto es como regresar al pun-

---

8 Baran y Sweezy reconocieron su deuda con Thorstein Veblen, quien fue probablemente el primero en identificar el desperdicio institucionalizado en el nuevo orden de la empresa comercial.

9 Para las críticas del Capital Monopolista, las teorías del subconsumo y el “keynesianismo militar”, véase, por ejemplo, Bleaney (1976), Shaikh (1978) y Weeks (1981: 149-69). Para un intento de reconciliar el Capital Monopolista con la posición clásica (o “fundamental”) véase Shermann (1985).

to del que habíamos partido. Es cierto que las contribuciones cruciales de los neomarxistas –la explícita introducción del poder en la economía– son problemáticas. Pero el problema no es que los neomarxistas hayan ido demasiado lejos, más bien puede decirse que no fueron hasta el fondo de las cosas. Reintrodujeron el poder, pero mantuvieron los supuestos que lo hacen imposible. Específicamente, mantuvieron la bifurcación formal entre política y economía, mantuvieron la división entre producción y finanzas y, lo que es más importante, siguieron tratando al capital como una entidad productivo-económica.

El resultado neto de todo esto es un vacío teórico. Los neomarxistas abandonaron la teoría del valor-trabajo de Marx, al menos en tanto guía práctica para la comprensión de las dinámicas pecuniarias del capitalismo. Pero hasta este día no la han sustituido con una teoría del valor distinta.

Los culturalistas: de la crítica al *post-ismo*

Durante los años treinta, el marxismo ortodoxo fue sometido paralelamente a una crítica cultural. La decepción ante el estalinismo, el aparente triunfo del nazismo y la naturaleza autoritaria de la cultura de masas del capitalismo, marcaron los límites del análisis “materialista”. Lo que estaba en juego ahora era el propio método de indagación marxista, y los primeros en reexaminarlo sistemáticamente fueron los escritores de la Escuela de Frankfurt.[10]

Aunque profundamente revolucionarios en su objetivo, estos teóricos tomaron los supuestos y métodos de Marx simplemente como un punto de partida que debía ser reexaminado y, de resultar necesario, descartado. Desafiaron al positivismo y al cientificismo –incluyendo su penetración dentro del marxismo– y reexaminaron el significado de lo que constituye a la verdad. Siguiendo a Marx, argumentaron que la teoría, lo mismo la social que la natural, es parte de la constitución de la sociedad y por ende no puede ser vista como algo enteramente exterior a ella. Al mismo tiempo, y quizás contradictoriamente, insistieron en la autonomía de la teoría, con un particular rechazo al sometimiento de la teoría a los presuntos intereses de la clase proletaria y los dictados del Partido Comunista.

Los escritos tempranos de la Escuela de Frankfurt generaron una literatura radical que cuestionaba la naturaleza “reificada” de la economía (cuando no su existencia misma) y que a su vez se concentraba en los opresivos poderes culturales del capitalismo. Inicialmente estas cuestiones fueron abordadas como parte de una reevaluación del joven Hegel, el joven Marx, Lukács y Gramsci, pero a partir de los años setenta la investigación tomó una dirección

10 Fundada originalmente en 1923 como el Instituto para la Investigación Social en la Universidad de Frankfurt, la “Escuela de Frankfurt” se refiere menos a una locación física que a una perspectiva teórica general. Los fundadores y primera generación de esta escuela incluyeron a Friedrich Pollock, Max Horkheimer, Theodor Adorno, Walter Benjamin, Herbert Marcuse, Erich Fromm y Franz Neumann.

completamente distinta, situándose en un punto intermedio entre Foucault y Derrida.

Esta nueva moda, que originalmente germinó en Francia y California, frecuentemente se basa en un plagio cínico de las obras de Marx, Hegel y particularmente Marcuse, pero se presenta bajo la rúbrica de un pensamiento radical y original. Los adherentes a esta moda pretenden ofrecer una indagación "anti" o "post" moderna del capitalismo. Pero a diferencia de la primera teoría crítica de la Escuela de Frankfurt, la postura de esta literatura es profundamente antisocialista y sus métodos derivan, a veces directa y conscientemente, de las profundidades intelectuales del nazismo.[11]

Aunque sus incursiones en la dimensión cultural del capitalismo fueron revolucionarias, la teoría crítica de la Escuela de Frankfurt tenía una flagrante deficiencia: había abandonado la "economía". Dado que las leyes económicas que Marx identificó estaban supuestamente "politizadas" y por ende anuladas en tanto "fuerza" objetiva, y dado que la posibilidad misma de los hechos sociales objetivos estaba puesta en cuestión, en realidad la teoría crítica tenía muy poco que decir acerca de los patrones de acumulación de capital.

Este sesgo original ha sido amplificado exponencialmente por los *post-istas*, quienes han abandonado con gusto el estudio sistemático de la realidad capitalista en su conjunto y en lugar de ello ahondan en la desconstrucción del postestructuralismo, la identidad, la raza y el género.[12] Por su parte, los capitalistas se han dedicado a subsidiar gustosamente esta prometedora línea de "investigación crítica". ¿Y cómo no iban a hacerlo si la inversión produce tan cuantiosos dividendos?

A medida que el capitalismo se difundió por el mundo y el imperio del capital creció hasta convertirse en una fuerza verdaderamente universal, también lo hizo su *negación* potencial. Esta negación es una contrafuerza, acerca de la cual el joven Hegel fue tal vez el primero en escribir, si bien de forma aún borrosa: la posibilidad de una oposición democrática, de una repartición democrática, de una planeación democrática de la vida buena. Para que el capitalismo siga dominando, esta negación potencial debe ser fracturada, ridiculizada y difuminada. Y la mejor manera de alcanzar estos objetivos es volver invisible al mismo capital.

Al difundir la ignorancia, los *post-istas*, han contribuido a que las relaciones de poder centrales del capitalismo permanezcan ocultas y así sea más difícil oponérseles. Y con los intelectuales neutralizados y la feligresía estupefacta, poco se ha podido hacer para evitar la expansión masiva del capitalismo. Desde la década de los setenta, la autonomía pública del Estado de bienestar, si bien siempre fue limitada, ha disminuido significativamente. Grandes sectores del dominio público han sido privatizados y entregados a

---

11 Para una crítica mordaz de esta anti-filosofía, véase Castoriadis (1991a).

12 Para una investigación crítica de esta transición, véase Eagleton (2003).

los capitalistas, mientras los regímenes opresivos alrededor del mundo han sido legitimados en nombre del "pluralismo cultural" y el "postcolonialismo".

El estatismo

La tercera fractura del neomarxismo se concentra en el Estado. La necesidad de focalizarse en este tema se hizo evidente desde los primeros años del siglo XX. Era claro que una nueva realidad estatal, totalmente desconocida para Marx y sus contemporáneos, había emergido. Primero, el Estado no sólo creció hasta alcanzar proporciones no previstas, sino que además estrechó sus lazos con –de hecho, aparentemente se incorporó a– el proceso capitalista. Segundo, la escala del conflicto militar había cambiado; la guerra se volvió total y global. Y tercero, la guerra, además, parecía haberse vuelto endémica y permanente –adoptando formas tan diversas como la carrera armamentística entre los superpoderes, los conflictos locales étnicos, las guerras civiles, las guerras culturales o los choques civilizatorios.

Los neomarxistas, por supuesto, no fueron los únicos llamados a lidiar con esta realidad. Durante el siglo XX es posible discernir tres ideologías básicas del poder relacionadas con el Estado más estrecha o débilmente. Una ideología es la del *Estado tecno-burocrático*, asociada con el positivismo de Comte, el institucionalismo weberiano y el gerencialismo del siglo XX. La segunda habla de un *Estado autónomo* que presuntamente persigue el poder para su propio beneficio. Y la tercera, centrada en el *Estado capitalista*, critica y complementa al economicismo neomarxista.

Aunque estas tres ideologías han tenido diferentes orígenes y propósitos, su academización progresiva las ha acercado –tanto que, de hecho, a menudo es difícil diferenciar sus metodologías y a veces incluso sus conclusiones–. Con la posible excepción de ciertas variantes marxistas, las tres perspectivas tienden a ver al Estado como el centro del poder social y la fuerza dominante en la historia humana. Algunos van todavía más lejos, considerando que el estado es la "unidad" o "totalidad" que contiene y da forma a sus componentes sociales y económicos internos. Y cualquiera que sea su inclinación, todos parecen estar de acuerdo en que, para el siglo XX, el Estado –sin importar su origen– se había convertido en la fuerza determinante del desarrollo nacional e internacional.

Dada esta superposición parece útil ampliar el punto de vista e ir más allá del análisis marxista del Estado capitalista y considerar también, aunque sea sólo por curiosidad, las aproximaciones de la perspectiva dominante al Estado autónomo y al tecno-burocrático.

El Estado tecno-burocrático

Durante la Guerra Fría, el debate estuvo dominado por el determinismo tecnológico. Las contribuciones cruciales como las de Ralph Dahrendorf (1959), John Kenneth Galbraith (1967) y Daniel Bell (1973), aunque partiendo de

distintas perspectivas y valiéndose de terminologías diferentes, hablaban todas de los imperativos tecnológico-burocráticos. Las sociedades modernas, aducían, necesitan de una gran cantidad de investigación y desarrollo, planeación compleja, estabilidad social y, por lo tanto, requieren de inmensas redes organizativas e intrincadas burocracias.

De acuerdo con este punto de vista, durante el siglo XIX estos requerimientos apenas comenzaban a tomar forma y era fácil pasarlos por alto. Así, lo que los economistas políticos llamaron equivocadamente "capitalismo" era de hecho un precursor desorganizado del orden industrial del porvenir –eventualmente postindustrial–. Para comienzos del siglo XX el sistema de mercado no planificado había comenzado a debilitarse junto con los conflictos de clase y las luchas que los socialistas erróneamente habían considerado como inherentes al capitalismo. Los capitalistas y banqueros habían perdido importancia, siendo sustituidos por los gerentes y tecnócratas.

El tránsito de la anárquica coordinación del mercado a la sociedad industrial y luego post-industrial, continuaba el argumento, necesariamente dio nacimiento al estatismo burocrático, un sistema regido por la racionalidad y gobernado por tecno-estructuras. En las palabras de Daniel Bell:

> Si las figuras dominantes de los últimos cien años fueron el empresario, el hombre de negocios y el ejecutivo industrial, los "nuevos hombres" son los científicos, los matemáticos, los economistas, y los ingenieros de la nueva intelectualidad tecnológica [...]. En la sociedad postindustrial, la producción y las decisiones de negocios estarán subordinadas a, o derivarán de, otras fuerzas de la sociedad; las decisiones cruciales referentes al crecimiento de la economía y su equilibrio provendrán del gobierno, pero estarán basadas en el patrocinio del gobierno a la investigación y el desarrollo, en los análisis costo-eficiencia y costo-beneficio; la toma de decisiones; dado lo intrincado de sus consecuencias, tendrán cada vez más un carácter técnico.
>
> (Bell 1973: 344)

Desde esta perspectiva postcapitalista, el poder ya no puede ser visto como poseído por dueños privados. Incluso los socialdemócratas como Ralf Dahrendorf y radicales como Charles Wright Mills sucumbieron ante el weberianismo, buscando remplazar un análisis basado en la división de clases con una más amplia teoría del poder estatal-burocrático.

De acuerdo con Mills (1956), el análisis marxista basado en la categoría de *clase* se había vuelto insuficiente; en particular, resultaba incapaz de explicar el aparente ascenso de las organizaciones militares gubernamentales de Estados Unidos durante la postguerra. La solución que construyó Mills, en parte influenciado por la teoría del gerencialismo de James Burnham y el institucionalismo de Thorstein Veblen, fue abandonar la noción de una clase capitalista dominante en favor de una estructura de poder de tres dimensiones. En la sociedad, sostuvo Mills, hay tres recursos escasos principales: escasez de poder, escasez de riqueza y escasez de prestigio, a lo que corresponde una

"élite de poder" tripartita. Cada segmento de esta élite aumenta su poder a través del control efectivo de las organizaciones e instituciones principales:

> [La élite] no está formada simplemente por los que tienen el máximo, porque no "tendrían el máximo" si no fuera por sus posiciones en las grandes instituciones. Pues esas instituciones son las bases necesarias del poder, la riqueza y el prestigio, y al mismo tiempo los medios principales de ejercer el poder, de adquirir y conservar la riqueza y de sustentar las mayores pretensiones de prestigio. Entendemos por poderosos, naturalmente, a los que pueden realizar su voluntad, aunque otros se les resistan. En consecuencia, nadie puede ser verdaderamente poderoso si no tiene acceso al mundo de las grandes instituciones, porque sobre esos medios institucionales de poder es como los verdaderamente poderosos son, desde luego, poderosos. Altos políticos y altos funcionarios del gobierno tienen ese poder institucional; lo mismo hacen los almirantes y los generales, y los principales propietarios y directores de las grandes empresas.
>
> (Mills 1956: 9)

Esta perspectiva fue un suelo fértil para la investigación empírica, principalmente para sociólogos como William Domhoff, quien documentó meticulosamente la estructura y comportamiento del poder de la élite, el brazo operacional de los "altos círculos" (véase, por ejemplo Domhoff 1967, con cuatro ediciones posteriores, la última de las cuales fue lanzada en 2005; las primeras ediciones incluyen 1970 y 1979).[13]

Sin embargo el punto de vista tecno-burocrático aún trata al Estado (o las redes entrelazadas de poder, según la formulación de Mann) principalmente como una arena, un marco que organiza y gobierna a la sociedad. Esta perspectiva comenzó a cambiar durante los años setenta, a partir de que nuevos estudios propusieron tratar al Estado como una institución autónoma y un actor dotado de personalidad propia.

El Estado autónomo

A juicio de algunos autores, las aproximaciones instrumentales y basadas en la noción de clase ocultan la verdadera naturaleza del Estado. El Estado, afir-

13 Un caso atípico dentro de la corriente tecno-burocrática es el trabajo de Michal Mann *The Sources of Social Power* (1986 [1993]). Mann rechaza la noción de una "totalidad unitaria". La sociedad, asevera, no es un sistema bien definido que pueda ser dividido en subsistemas tales como el Estado, la cultura y la economía, o una entidad claramente delimitada que tiene dimensiones, niveles y factores. En lugar de ello, él propone pensar a la sociedad y sus historias como una red sobrepuesta de interacciones entre cuatro fuentes de poder social: la ideología, la economía, la política y lo militar. El abordaje de su indagación, empero, es todavía weberiano. Su problema son los medios organizacionales asociados con cada una de las fuentes de poder, y cómo ellas se desarrollan y transforman en virtud de su interacción recíproca. En las sociedades del pasado, afirma, los medios políticos y a veces militares fueron preponderantes, mientras que en los años recientes el orden económico, junto con las relaciones de "clase" son los elementos que se han vuelto preponderantes.

man, no es ni un medio capitalista ni un instrumento social. Más bien se trata de un actor que se mantiene por derecho propio, posee su lógica propia y sus propios intereses.

El marco conceptual de esta perspectiva contiene tres entidades básicas: (1) el Estado, (2) los recursos económicos y (3) una colección amorfa de individuos y grupos llamada sociedad. En esta estructura el Estado mantiene una posición única: monopoliza los medios organizados de la violencia. El Estado moviliza los grupos económicos –sean industriales, comerciantes, rentistas o campesinos– para obtener recursos económicos. Y luego utiliza estos recursos para organizar y controlar a su sociedad, así como para luchar y defenderse a sí mismo de otros Estados.

Este punto de vista se manifiesta en el análisis histórico ofrecido por Charles Tilly (1975; 1992). El origen del Estado autónomo, dice este autor, se remonta al ocaso del feudalismo durante el segundo milenio de nuestra era. El Estado fue inventado no por la burguesía para servir a la acumulación del capital, sino por élites políticas que buscaban consolidar su poder. El propósito primordial del Estado –desde sus comienzos en los feudos de los príncipes hasta su forma nacional actual, pasando por la fase monárquico-absolutista– ha sido doble: organizar y financiar los crecientes costos de las guerras y disciplinar a los contribuyentes. El capitalismo, desde este punto de vista, apenas es un medio económico para abastecer a los militares y fortalecer el aparato de Estado.

Theda Skocpol (1979; 1985) ofrece una historia similar; argumenta que las revoluciones en Europa y Estados Unidos fueron el resultado no de la lucha de clases sino de la debilidad política ante conflictos interestatales. Su argumento, aunque rico en detalles históricos, lo reduce todo a un determinismo fiscal-organizacional. Los *anciens régimes*, hace notar, estaban sobrecargados por una excesiva e ineficiente política impositiva que dificultaba el acceso a los recursos materiales y limitaba su habilidad para financiar la violencia organizada; por ende, fueron sustituidos por Estados más racionales, con estructuras impositivas más simples y una superior capacidad para hacer la guerra.

En último análisis, pues, la historia es la astucia del Estado. Las tesis liberales y marxistas según las cuales los Estados sirven a los ciudadanos, a la burguesía o más generalmente a la acumulación de capital, son meras fantasías. El Estado se desarrolla por sí mismo y para su propio beneficio. Inevitablemente crece y se centraliza. Está conducido no por un determinismo económico externo, sino por un determinismo estatista propio.

El Estado capitalista

Los marxistas comenzaron a evaluar el rol del Estado en el capitalismo más o menos en la misma época que los "autonomistas".[14] La postguerra trajo

14 Revisiones críticas de las teorías marxistas del Estado en Holloway y Picciotto (1978b), Block (1987), Jessop (1990; 2002), Clarke (1991), Mann *et al*. (2001-2) and Anievas *et al*. (2007).

nuevos desarrollos –desde el fortalecimiento de los partidos socialdemócratas en Europa, hasta el ascenso y ocaso del keynesianismo, pasando por los movimientos estudiantiles– que obligaron a buscar nuevas explicaciones. Ya no era posible tratar al Estado como una simple extensión del "interés capitalista". El Estado tenía limitaciones claras, tenía una historia concreta, y estaba siendo fuertemente diseccionado por sus rivales, los teóricos burgueses. Era tiempo de que los marxistas reexaminaran sus propias teorías.

El imperativo del Estado

Más allá de sus muchos desacuerdos, todos los marxistas parecen aceptar que el capitalismo requiere del Estado por cuatro razones principales. Primero, el Estado contribuye a evitar que la naturaleza inherentemente conflictual de la producción capitalista se sobrepolitice. La clase capitalista, arguye Gerald Cohen (1978), tiene "poder" sobre cada trabajador, pero no tiene "derecho" sobre ninguno de ellos. Tiene la capacidad sistemática de actuar según su interés propio, pero carece de la sanción normativa, moral y legal que hace de esa acción algo aceptable. Esta sanción es provista por el Estado. Segundo, el Estado puede ayudar a contrarrestar la naturaleza anárquica y proclive a la crisis del capitalismo. Mientras que la tendencia hacia la crisis proviene de la producción o la realización, la historia sugiere que el Estado es capaz, si bien dentro de ciertos límites, de mitigarla (Miller 1987). Tercero, el Estado sirve para absorber temporal o permanentemente los crecientes costos sociales de la acumulación (O'Connor 1973). Cuarto y último, al nivel global el sistema estatal media los conflictos e intereses comunes de los capitalistas así como su relación con las entidades no capitalistas, aunque la naturaleza precisa de esta mediación, así como su necesidad lógica, sigue siendo un tema acaloradamente debatido (Mann *et al.* 2001-2; Callinicos 2007).

Los teóricos marxistas del Estado concuerdan además en que el Estado necesita estar suficientemente *separado* del capital. Éste es el punto de partida común. El debate se centra en la naturaleza y exacta medida de esta separación, y aquí parece que hay dos posiciones distintas. La primera aproximación, a la que llamaremos "plana", consiste en tratar al capital y al poder como pertenecientes a dos planos diferenciados pero interdependientes –uno económico, otro político–, y en considerar cada esfera como poseedora de una lógica separada pero igualmente relevante. La segunda aproximación, jerárquica, considera que la lógica del capital es preeminente, y deriva al Estado a partir de los imperativos y contradicciones generales de la acumulación.

La perspectiva plana

A esta perspectiva subyace el famoso debate entre Ralph Miliband y Nicos Poulantzas sobre la "autonomía del Estado".[15] Cada uno parte de supuestos

---

15 Véase Miliband (1969; 1970; 1973) y Poulantzas (1969; 1973; 1975).

aparentemente distintos. Miliband considera al Estado como un instrumento de la clase capitalista, mientras para Poulantzas el Estado está enraizado en la estructura objetiva del capitalismo. Sin embargo, los dos plantean sus puntos de vista en términos puramente políticos. Este lenguaje exclusivamente político puede rastrearse hasta el "fin de la economía" del que habló Pollock –y en efecto, las referencias a la autonomía del Estado han sido criticadas y tildadas de neoricardianas–. Los neoricardianos han rechazado la teoría del valor-trabajo de Marx junto con las leyes del movimiento que éste autor propuso. Y dado que este rechazo elimina la inevitabilidad económica (al menos en el mediano plazo), el Estado se vuelve económicamente indeterminado (al menos por ahora).[16]

Para Miliband, la indeterminación económica significa que el Estado puede servir a los intereses inmediatamente observados de los capitalistas, cualesquiera que estos sean. Para Poulantzas el Estado lleva una doble vida algo más complicada –económica en principio, política en la práctica–. En teoría, el Estado ciertamente está "determinado" por la economía. Pero esta determinación sucede sólo en la althusseriana "última instancia" –un concepto asintótico que Poulantzas convenientemente mantiene en la opacidad y fuera de la vista–. En el ínterin, la clave es la política, lo que significa que en las operaciones cotidianas el Estado goza de una "autonomía relativa" para actuar como le parezca oportuno.

El resultado es una esquizofrenia aguda. Dado que la acción de cualquier Estado afecta tanto a las instancias intermedias como a la "última" (y todo lo que haya entre ellas) el Estado debe constantemente hacer malabarismos entre sus intereses propios y de corto plazo y los intereses estructurales de la economía en el largo plazo. Pero entonces Poulantzas, a quien los taxonomistas por alguna razón clasifican entre los "estructuralistas", no dice nada sobre la economía de la "última instancia". Y dado que este silencio deja sin definir los imperativos estructurales del capitalismo, no es claro cuáles son exactamente los objetivos que el Estado debe alcanzar. Por su parte Poulantzas nos informa, con énfasis en el original, que "el Estado es precisamente *el factor de cohesión de una formación social y el factor de reproducción de las condiciones de producción de un sistema* que por sí mismo determina la dominación de una clase sobre las otras [...]" (1969: 73), y obviamente será en nuestro demérito si no entendemos en absoluto lo que este enunciado pretende decir.

La perspectiva jerárquica

La alternativa, la perspectiva jerárquica, difiere de la anterior en que considera al capital y al Estado como entidades conceptualmente desiguales. El motor de la historia capitalista es la acumulación económica del capital. El Estado

16 Una crítica neoricardiana del análisis de la producción de Marx es ofrecido por Gough (1972), y sus implicaciones para el Estado son articuladas en Gough (1975). Para las refutaciones, véase Fine y Harris (1976b; 1976a) y Holloway y Picciotto (1978a).

capitalista es simplemente una parte de ese proceso. Los escritores que siguen este punto de vista a menudo son etiquetados como "fundamentalistas". Ellos enfatizan la lógica profunda y las contradicciones inherentes de la producción capitalista tal como las articula el marxismo clásico –esto en oposición a los neoricardianos, quienes presuntamente se enfocarían en los fenómenos superficiales y secundarios de la "circulación", la estructura del mercado y el capital monopolista.[17]

La contradictoria lógica de la acumulación da al Estado su concreción histórica. Así, según Perry Anderson (1974), el Estado capitalista nunca fue funcionalmente autónomo. En Europa, argumenta, la formación del Estado estuvo profundamente entrelazada con las transformaciones subyacentes al modo de producción. Los Estados feudal y absolutista prepararon las condiciones de la acumulación capitalista y, eventualmente, del dominio político de la burguesía. Visto desde una perspectiva funcionalista, el Estado no tiene –y nunca tuvo– un rol independiente. Solamente da forma a los requerimientos de la clase dominante, una clase que es, por sí misma, una creatura de su modo de producción contemporáneo.

En una escala mayor, la reestructuración económica, conducida o por la centralización del capital o por la intensificación de la competencia, transforma aún más profundamente al Estado capitalista. Gabriel Kolko (1963), por ejemplo, mantiene que el crecimiento y el fortalecimiento del Estado en los Estados Unidos fue en gran parte consecuencia de una alianza entre los grandes negocios. Los mayores dueños industriales, dice, no tenían un gran poder monopólico. Por el contrario, se veían afectados por la creciente competencia. Resolvieron el problema a través de la regulación gubernamental, para lo cual requirieron de un Estado de gran tamaño; así es como emergió un "capitalismo político".

Cualquiera que sea la razón, el ascenso del Estado es inevitable. En el pomposo lenguaje de Ernest Mandel:

> La propiedad privada capitalista, la apropiación privada de plusvalía y la acumulación privada se convierten cada vez más en un obstáculo para el ulterior desarrollo de las fuerzas productivas. *La centralización estatal (y supranacional) de una parte del plusproducto se ha convertido de nueva cuenta y cada vez más –como en numerosas sociedades pre-capitalistas– en una precondición material para el ulterior desarrollo de las fuerzas productivas* […] El fortalecimiento del Estado en el capitalismo tardío es pues una expresión del intento del capital por

17 Debe notarse que, en la práctica, las diferencias entre los dos tipos de análisis del Estado nunca son claras. Los fundamentalistas normalmente se apoyan en la "superficie de los fenómenos", mientras los circulacionistas a menudo hacen referencias a las "inevitables contradicciones" (véase también la nota al pie 9).

> superar sus contradicciones internas cada vez más explosivas, y al mismo tiempo una expresión del fracaso obligado de este intento.
> (Mandel 1975: 580-81, énfasis en el original)

Dicho ahora con palabras simples: el capitalismo ha nacido como una creación económico-industrial, la cual genera plusvalía que se acumula en la forma de medios de producción (contabilizada en unidades de trabajo abstracto indefinidas). Este proceso continúa por un tiempo, pero tarde o temprano algo comienza a ir mal. Se produce un declive o una intensificación de la competencia, un incremento en la composición orgánica del capital, o algún otro inevitable desarrollo que provoca que la acumulación *normal* de capital se convierta en *sobre*-acumulación (o que la producción *normal* se convierta en *sobre*-producción o bien en *sub*-consumo, todas ellas distinciones difusas de las que el teórico puede parlotear sin ningún compromiso y luego olvidar rápidamente). Como consecuencia de este contratiempo, el capitalismo da un salto cuántico y se vuelve "político" (lo que quiere decir que antes era a-político). Entonces los capitalistas convierten al Estado "guardián" en un Estado "regulador" (transición que simultáneamente demuestra y refuta la habilidad del sistema para sobrevivir), y el autor frena en seco tras proclamar *QED*.

Marxismo político

En cierto sentido el análisis del Estado capitalista se ha convertido en un grillete para la teoría marxista. El problema es que el Estado –ya sea igual al capital, esté subordinado al capital, o se derive conjuntamente del capital en una amplia historia materialista como la propuesta por el "Debate sobre la Derivación del Estado", originado en Alemania– siempre resulta en una fractura de la imagen del conjunto.[18] Una vez que asumimos que el Estado está inherente y necesariamente *separado* de la acumulación, obtenemos dos formas aparentes distintas: una de la economía y otra de la política.

Algunos "marxistas políticos" han intentado superar el problema redefiniendo la dualidad entre política y economía en términos continuos en lugar de binarios. De acuerdo con Ellen Meiksins Wood (1981), el capital es la "privatización de la política" en la medida en que da a los dueños privados la autoridad para organizar la producción. Meiksins Wood acepta la existencia de la "economía" junto con las leyes de Marx del desarrollo capitalista, etc. Pero la novedad es que las fronteras de su economía no son rígidas, sino flexibles:

> El "marxismo político", entonces, no presenta la relación entre base y superestructura como una *oposición*, una separación "regional" entre

---

18 Los "derivacionistas" alemanes rechazan la ortodoxia "fundamentalista", según la cual lo económico es de algún modo anterior a lo político, y en su lugar buscan tratar a ambos como parte del mismo desarrollo materialista. Este rechazo, empero, parece ser más bien semántico, pues los derivacionistas no ofrecen ninguna reconceptualización significativa de la noción de capital tal como originalmente fue planteada por Marx. Para una evaluación reciente del punto de vista derivacionista, véase Altvater y Hoffman (1990).

> una estructura económica "objetiva" *básica, por un lado, y las formas políticas, sociales y jurídicas, por otro, sino como una estructura continua de relaciones y formas sociales con grados variables de distancia* respecto de los procesos inmediatos de producción y apropiación, comenzando con aquellas relaciones y formas que constituyen al sistema de producción mismo.
>
> (1981: 78, énfasis en el original)

Aunque la formulación es tentadora, en realidad hace poco más que buscar la cuadratura del círculo. Primero, hay una confusión de términos. Meiksins Wood está en lo correcto al argumentar que el capital es la privatización de la política. Pero la distinción público/privado no es lo mismo que la distinción entre economía y política. Y dado que el capital no es una entidad "económica", el hecho de que privatice el poder no dice nada acerca de la relación entre la "economía" y la "política".

La confusión se vuelve evidente cuando consideramos la definición que da Meiksins Wood de la economía: ninguna. Meiksins Wood no nos dice qué entiende por "proceso inmediato de producción y apropiación", qué constituye al "sistema de producción mismo", ni cómo podemos medir el "grado de distancia" con estos criterios de medición.

Tal vez estos conceptos tuvieron un significado claro durante la transición de los campos y los prados de la Europa precapitalista a las fábricas de la temprana industrialización; pero, como veremos más adelante en este libro, tal claridad se perdió desde entonces, dejándonos con nada más que formulaciones vacías. ¿Cuál es exactamente el proceso "inmediato" de producción y apropiación de una medicina farmacéutica, de un avión de combate, de un automóvil, de un complejo sistema de *software*, de un sistema de seguros, o del sistema de salud? ¿Dónde comienzan y terminan estos procesos? ¿Podemos delinear, aunque sea vagamente, los contornos del proceso "inmediato" de la producción y el consumo, y distinguirlo de los que son "menos inmediatos"? Si esto es imposible ¿qué es lo que constituye al sistema de producción "por sí mismo"? Y si el "sistema de producción" no es especificado, ¿qué significa que la economía y la política sean "distintas", ya sea que las distingamos rígida o flexiblemente?

La totalidad capitalista

Como el propio Marx planteó, si no hubiera nada detrás de "la cosa", no habría necesidad de ciencia. Si aceptamos que la fractura economía/política es puramente una "apariencia" del capitalismo, necesitamos ver qué hay detrás de esta fractura. Los físicos nos dicen que detrás de la apariencia separada de los colores está la lógica unificadora de la longitud de las ondas. Del mismo modo, Marx nos dice que tras las distintas apariencias de la economía y la política, la producción y el Estado, la explotación y la opresión, radica una única *totalidad capitalista*.

Y sin embargo, los marxistas carecen de una teoría para explicar esta totalidad. Poseen una explicación de por qué el mundo parece estar bifurcado entre la fábrica y el Estado, y de por qué esta separación es engañosa y alienante. Pero no ofrecen una ciencia unificada para trascender la bifurcación, ni ofrecen una totalidad alternativa que oponer al capitalismo.

Las explicaciones "autónomas" –planas– renuncian a la posibilidad de tal ciencia unificada al aceptar como punto de partida que política y economía obedecen a dos lógicas semiindependientes. En contraste, la explicación jerárquica, "estructuralista", intenta vislumbrar una única teoría en la que el Estado se deriva de las bases materiales de la acumulación. Pero ella tampoco puede ir muy lejos: su concepción del capital se adhiere a la noción marxiana del valor-trabajo, y esta lealtad la mantiene atada a las mismas limitaciones lógicas e históricas que han asolado al marxismo durante más de un siglo.

El resultado es un callejón sin salida. Dado que el valor-trabajo no puede ser observado ni calculado, se sigue que las teorías estructuralistas –no importa cuán sofisticadas sean– no pueden conocer nada de la acumulación *actual* del valor-trabajo. Y dado que la realidad del valor de la acumulación no puede ser conocida, los estructuralistas carecen de una base *concreta* a partir de la cual "derivar" el Estado.

Este embrollo sirve para explicar por qué el marxismo estructural tiene mucho que decir sobre la lógica del Estado capitalista, pero muy poco de su *realidad actual*: las políticas fiscales y monetarias, el gasto militar y la guerra, los mercados financieros y las pensiones a los trabajadores, la deuda y las políticas energéticas del imperio estadounidense, todos estos son asuntos sobre los cuales el estructuralismo no puede hacer nada más que especular (Block 1987: Parte I).

En las primeras décadas del siglo XX el significado del "socialismo" estaba bastante claro. Era una alternativa a la lógica del capitalismo y a la realidad del Estado capitalista. El socialismo representaba una nueva forma de articular democráticamente el bienestar de la sociedad, de evaluar científicamente sus posibilidades, de planificar sistemáticamente su producción y el consumo. Pero después de un siglo de abuso estalinista y de fracturas académicas, esta visión se ha disipado. En la actualidad contamos con la economía neomarxista, los estudios culturales y la teoría del Estado, pero no con una teoría del orden capitalista como un todo. El marxismo ha sido incapaz de salvar la teoría del valor-trabajo o de proponer una teoría distinta del valor en su lugar. No existe una universidad, academia o foro en que los marxistas sistemáticamente estudien, debatan y preparen un futuro alternativo democrático. En la actualidad ningún marxista serio se preciará de contar con una alternativa sistemática al capitalismo. Y la clase dominante lo sabe: "Incluso en medio de la crisis, el capitalismo sigue siendo afortunado de tener los enemigos que tiene", concluye el irónico comentarista del *Financial Times* (Skapinker 2008).

Como veremos en la siguiente parte del libro, la razón de este vacío es el persistente enigma del capital. La economía política, tanto la hegemónica como la crítica, carece de una concepción *coherente* del capital. Y carece de

esta teoría porque evade la cuestión del poder. Los liberales analizan el capital *sin* el poder, mientras los marxistas explican el capital *y* el poder; pero lo que se necesita es teorizar al capital *como* poder.

PARTE II

El enigma del capital

5 Las parábolas neoclásicas

> El precio es determinado por el mercado. Lo que intentamos hacer es balancear el mercado. Hoy hay un desequilibrio entre la oferta y la demanda. Nosotros estamos intentando hacer que el mercado vuelva a su equilibrio normal y entonces el precio se encargará del resto.
>
> — Ali Al-Naimi, secretario del Petróleo de Arabia Saudita

La primera víctima colateral de la escisión entre política y economía es la teoría del capital. La departamentalización académica la ha colocado resueltamente en manos de los economistas, dejando a los politólogos, sociólogos y antropólogos sin nada que decir. Los economistas han elegido concentrarse enteramente en las consideraciones materiales pero ignoran el poder, y sin embargo esta decisión no ha servido en absoluto para aclarar las aguas. De hecho, pese a su absoluto monopolio los economistas han sido incapaces incluso de definir qué es el capital.

Aunque todos coinciden en que el capital es una riqueza monetaria, ha sido mucho más difícil encontrar qué lo hace crecer. "¡Qué cantidad de confusas, fútiles y completamente tontas controversias nos hubiéramos ahorrado", escribe Joseph Schumpeter (1954: 323), "si los economistas hubieran tenido el buen criterio de atenerse a los sentidos monetarios y contables del término en lugar de intentar 'profundizar' en ellos!".

Por supuesto, el problema no reside en el deseo de profundizar, sino en la dirección en que los economistas han estado cavando. Su objetivo principal ha sido vincular la acumulación a la productividad, pero al aumentar la complejidad de la producción social, este vínculo resulta cada vez más difícil de precisar. Y la dificultad persiste justamente porque los economistas insisten en que el tema les pertenece exclusivamente a ellos. De acuerdo con Bliss (1975) una vez que los economistas se pusieran de acuerdo en la teoría del capital "rápidamente alcanzarían un acuerdo en todos los demás temas". ¿Pero cómo podrán alcanzar este consenso si el capital, por su misma naturaleza, implica el poder, una materia que según ellos está *fuera* de su campo de estudio?

Las bases materiales del capital

A pesar de su importancia fundamental, la definición del capital y el significado de la acumulación todavía no han sido sólidamente establecidos.[1] Históricamente, la contienda principal tiene su raíz en el matrimonio forzado entre dos concepciones del capital, una cuantitativa y otra cualitativa. En la concepción original, el capital era visto como un fondo generador de ingresos o como una "riqueza financiera", y como tal poseía una cantidad definida. Pero también era visto como un *stock* de instrumentos físicos o "bienes de capital" caracterizados por un conjunto particular de cualidades (Pasinetti y Scazzieri 1987). La cuestión crucial reside en la conexión entre estas dos nociones: ¿son productivos los "bienes de capital"? Y si lo son, ¿cómo afecta su productividad sobre su magnitud total en tanto "capital"? (Hennings 1987).

La economía dominante ha intentado demostrar que los bienes de capital son de hecho productivos, y que es este atributo positivo lo que confiere valor al capital en tanto que *fondo*. Sin embargo el matrimonio no ha funcionado, y esto se debe en parte a su diferencia de edad: el primer concepto de capital es anterior por algunos miles de años al de "bienes de capital", lo que sugiere que su equiparación no es autoevidente.

El más viejo de los desposados, el capital, proviene del término latino *caput*, una palabra cuyo origen se remonta al Creciente Fértil, región del Medio Oriente. Tanto en Roma como en Mesopotamia, el capital tuvo un sentido económico similar, inequívoco: se trataba de una magnitud monetaria. No tenía relación con los medios de producción producidos. En efecto, *caput* significa "cabeza", lo que resulta cercano a otra invención babilonia, la "jornada de trabajo" (Schumpeter 1954: 322-23; Bickerman 1972: 58, 63).

El cónyuge más joven, los "bienes de capital", nació milenios después, aproximadamente al mismo tiempo que el capitalismo. La creciente importancia de los instrumentos mecanizados capturó la atención de los escritores preclásicos, pero al inicio se refirieron a ellos principalmente como *fondo* [*stock*]. (Barbon 1690; Hume 1752). Los primeros en atribuir al capital un rol productivo fueron los fisiócratas franceses, y fue sólo a partir de François Quesnay y Jacques Turgot, en la segunda mitad del siglo XVIII, que la asociación entre los capitales (como fondos monetarios) y la producción mecanizada comenzó a tomar forma (Hennings 1987).

Desde entonces el sesgo material-productivo se ha vuelto cada vez más dominante. Así, Adam Smith habla del "fondo acumulado en el capital" que es "condición previa para esos grandes adelantos en las capacidades productivas del trabajo" (1996: 357); de forma semejante procede David Ricardo, quien equipara el capital con "la parte de la riqueza de un país que es empleada en la producción, y que consiste en comida, ropa, herramientas, materias primas, etc., necesarias para realizar el trabajo" (1821: 85). Karl Marx dice

1 Sobre al profundo malestar que generó la definición del capital, véase Schumpeter (1954: 322-27) y Braudel (1977; 1985, Vol. 2: 232-49).

del "capital constante" que está constituido por los "medios de producción, es decir, materias primas, materiales auxiliares y medios de trabajo" (1975, Tomo I, Vol. 1: 252); John Bates Clark afirma que "el capital consiste en los instrumentos de producción", los cuales son siempre "concretos y materiales" y cuya apariencia de valor es "un *quantum* abstracto de riqueza productiva" (1899: 116, 119); para Irving Fisher el capital consiste en "agentes productivos no-humanos" (1921: 328); mientras que Arthur Pigou concibe el capital como una entidad material heterogénea "capaz de mantener su cantidad mientras cambia su forma" (1935: 239). Naturalmente, Joseph Schumpeter concluye que en esencia "el capital consiste en bienes", y específicamente "medios de producción producidos" (1954: 632-33). Sin importar cuántas vueltas le demos, el capital es concebido fundamentalmente como una entidad material.

Y sin embargo, los economistas políticos clásicos no produjeron una teoría completa del capital. Recordemos que estos nuevos científicos sociales comenzaron a escribir cuando la industrialización estaba en su infancia, las chimeneas de las fábricas eran pocas y lejanas entre sí, y la población era mayormente rural. Tendieron, por lo tanto, a tratar la amalgama de los bienes de capital como un "fondo" o "stock" cuyo papel, en sus palabras, era meramente el de *asistir* a los factores "originales" de la producción, es decir la tierra y el trabajo. Aunque la perspectiva general era que los bienes de capital eran valiosos debido a su productividad, no había intentos por cuantificar el "monto" de ella. Así, el vínculo entre bienes de capital y capital quedó sin ser especificado.

En retrospectiva, el obstáculo principal para establecer ese vínculo radicaba en que los economistas clásicos todavía concebían al capital como un insumo secundario y, en ese sentido, como *cualitativamente* diferente a los originales "insumos primarios". Sin embargo esta creencia demostró ser apenas un obstáculo temporal.

La función de producción

Tomando la iniciativa de la economía clásica, pero dejando de lado sus inhibiciones, los neoclásicos siguieron los pasos del conde de Lauderdale (Maitland 1804), convirtiendo a los bienes de capital en un factor de producción enteramente independiente, a la par del trabajo y de la tierra. Su visión del capital, articulada desde las últimas décadas del siglo XIX por autores como Phillip Wicksteed, Alfred Marshall, Carl Menger y principalmente John Bates Clark, insistió en la productividad *específica* de los bienes de capital; y al hacerlo elevó el estatuto de estos bienes: de ser meros accesorios de la producción se convirtieron en uno de sus requisitos.

Los dos supuestos

En su libro *La Distribución de la Riqueza* (1899), Clark utilizó la recién encontrada simetría entre los factores de producción para ofrecer una teoría al-

ternativa de la distribución. La teoría establece un vínculo matemático –que consta de dos etapas– entre ingreso y producción.

El primer paso plantea la existencia de una "función de producción". Clark sugiere que el nivel de lo que se produce (el *output*), es una función de los "factores de producción" cuantificables, cada uno de los cuales realiza una contribución productiva propia. Este planteamiento asume que el trabajo, la tierra y el capital son observables y medibles (así, por ejemplo, podemos ver que la producción utiliza 20, 10 ó 15 unidades de cada factor, respectivamente); además, supone que la manera en que estos factores interactúan durante la producción es simple (así, podemos conocer exactamente qué factores ingresan al proceso de producción y cómo afectan la productividad de los demás factores); y asevera que podemos asociar porciones definidas del *output* a cada uno de los factores de producción (por ejemplo, que el trabajo contribuye en un 40 por ciento, la tierra en un 15 por ciento y los bienes de capital en un 25 por ciento).

El segundo paso utiliza la función de producción para explicar la distribución del ingreso. Clark afirmó que, bajo condiciones de competencia perfecta ("sin fricciones", en sus palabras), el ingreso de los factores de producción es proporcional a su contribución –o más precisamente, a su contribución marginal (así que la tasa salarial es igual a la contribución productiva del último trabajador agregado a la producción, la renta es igual a la contribución del último acre de tierra, y la tasa de ganancia es equivalente a la contribución de la última unidad de capital).

¿De dónde viene la ganancia?

Formulada en una coyuntura histórica crítica, esta nueva teoría combinó una poderosa justificación con una explicación aparentemente sólida. Y sin duda había necesidad de una teoría de estas características. La aparición de las grandes compañías en Estados Unidos durante la última parte del siglo XIX aceleró la centralización del capital, incrementó los márgenes de ganancia e hizo aumentar la desigualdad del ingreso –tendencias que en buena parte anticipó Karl Marx–; y estos desarrollos hicieron que las teorías de la ganancia previas parecieran irremediablemente banales.

Entre estas teorías ocupaban un puesto central las nociones de "abstinencia", defendida por Nassau Senior (1872), y la de "espera", elaborada por Alfred Marshall (1920). De acuerdo con estas explicaciones, los capitalistas que invierten su dinero se abstienen de realizar un consumo actual y, por lo tanto, merecen ser remunerados por el tiempo que esperan hasta que su inversión ha madurado. Pero para el fin del siglo XIX, las colosales ganancias de los magnates corporativos como Rockefeller, Morgan y Carnegie les permitían consumir pródigamente sin importar qué porción de su ingreso fuera convertida en reinversión; e incluso cuando estos magnates elegían ser frugales, lo hacían para aumentar su poder más bien que su consumo.

Otros teóricos, como Herbert Spencer (1904), William Sumner (1920; 1963) y después Ayn Rand (1966), tomaron un camino *biologicista*, aduciendo que la ganancia se debía simplemente a una cualidad humana superior. Este darwinismo financiero fue entusiastamente suscrito por los grandes capitalistas estadounidenses, deseosos de volver azul su sangre. Sin embargo, el problema básico teórico y práctico seguía allí.

Incluso si esta "ciencia de la remuneración" estaba en lo cierto, incluso si los capitalistas eran, en efecto, superhombres cuya espera en abstinencia debía ser compensada, la *magnitud* de esta remuneración seguía sin ser explicada. ¿Por qué la remuneración a sus inversiones debía ser del 20 por ciento y no del 5 o del 50? ¿A qué se debían las fluctuaciones de sus rendimientos en el tiempo? ¿Y por qué algunos capitalistas se sacaban el premio mayor mientras que otros, pese a su mérito y paciencia, terminaban perdiendo dinero? Evidentemente era apremiante la necesidad de crear una ideología más robusta, y en este contexto la teoría de la productividad marginal de Clark entró en escena.

Al contrario de las tesis marxistas, Clark insistió en que el capital no es en absoluto parasitario: al igual que el trabajo, el capital posee una productividad marginal propia, un beneficio que por lo tanto es esencial para el crecimiento económico. En efecto, dado que el ingreso es proporcional a las contribuciones productivas, es claro que los capitalistas, en virtud de la propiedad del capital, deben ser más productivos que los trabajadores. ¿Cómo explicar, si no, que su ganancia sea mucho mayor?[2]

El nacimiento de la ciencia económica

La teoría de la productividad marginal permitió a los neoclásicos por fin desembarazarse de sus grilletes clásicos y consumar el proyecto liberal de des-politizar la economía. Los clásicos, radicales o liberales, estaban interesados principalmente en el bienestar y la distribución. La producción era apenas un medio para estos fines superiores. Clark contribuyó a revertir este orden convirtiendo a la distribución en un mero corolario de la producción. Y en efecto, desde los albores del siglo XX la atención gradualmente se desplazó desde las causas de la desigualdad del ingreso hacia sus ramificaciones, un

2 La justificación productivista de la ganancia es hoy la lógica dominante. El ejemplo típico nos lo ofrece el reciente debate sobre el resurgimiento de las "compras apalancadas" [este término se refiere a la compra de una empresa a través de un capital externo casi en su totalidad, *N. del T.*]. Quienes están a favor de esta tendencia argumentan que las compañías privadas son más productivas que aquellas enlistadas en el mercado de valores, mientras que los críticos mantienen que el desenlistamiento es controlado por quienes se dedican a la manipulación y la reventa de activos. ¿Quién tiene la razón? se pregunta Martin Wolff, economista del *Financial Times*. "Una respuesta obvia es que el capital-inversión [*private equity*] es una actividad en la que se encuentran quienes voluntariamente quieren comprar con quienes voluntariamente quieren vender. Si este mercado prospera, debe ser rentable. Y si es rentable, debe estar generando un valor agregado" (Wolff 2007). Esta regla puede ser frustrada por las "imperfecciones del mercado", pero la lógica subyacente es tomada como autoevidente.

área que, sentían los economistas, podían delegar a los sociólogos y politólogos. Las viejas disputas ideológicas de la economía política habían finalmente terminado. A partir de ahora, anunció Alfred Marshall, tenemos una nueva ciencia: la ciencia de la Economía –incluidos el rigor y el sufijo propios de las matemáticas y la física [los autores aluden a los términos en inglés: *mathematics, physics, economics*, N. del T.].

En efecto, Clark y sus contemporáneos no sólo despolitizaron la economía, también la *desclasaron.* Es decir que en lugar de trabajadores, capitalistas, rentistas y Estados –entidades cuyos conflictos tenían una gran importancia dentro del paradigma clásico– el paisaje neoclásico está habitado por individuos abstractos –"actores" que pueden elegir ser trabajadores un día, capitalistas mañana y desempleados voluntarios el día siguiente–. Estos individuos no viven en la sociedad como tal, sino en un espacio especial llamado "economía". Su única preocupación es maximizar racionalmente el placer del consumo y minimizar el displacer del trabajo. Para ellos, en efecto, la sociedad es una esfera exterior y altamente irracional que constantemente amenaza con evitar que la "economía" alcance el orgasmo colectivo del "óptimo de Pareto".[3]

Con tantas fuerzas a su favor, la teoría de la productividad marginal fue rápidamente adoptada por los economistas profesionales y, por supuesto, por los jefes de las finanzas. Estos últimos usaron y abusaron de la teoría en parte por lo que dice, pero principalmente por lo que no dice.

La teoría de la productividad marginal en su contexto histórico

Resulta que la teoría de la distribución de Clark podía decir muy poco acerca de la realidad en que se desarrolló –y esto por una razón simple: la teoría alcanzó preeminencia precisamente cuando las condiciones necesarias para que funcionara desaparecieron.

Recordemos que, en la teología liberal, todos son iguales ante los ojos de la madre competencia y el padre mercado. Ninguna persona puede por sí misma afectar el resultado del mercado. Esta conclusión (o supuesto) es formalizada en los manuales neoclásicos a través de las propiedades de la oferta y la demanda. Se afirma que los consumidores individuales se enfrentan a una curva de oferta que no pueden alterar (una línea horizontal que representa el precio del mercado); igualmente, los productores individuales se enfrentan a una curva de demanda plana sobre la que no tienen control (también igual al precio del mercado). Este conveniente arreglo hace que la oferta y la de-

3 El "Óptimo de Pareto", un mantra neoclásico llamado así por el pensador italiano Vilfredo Pareto, se refiere a una situación en la que ningún individuo puede mejorar su situación sin empeorar la de otro. Se dice que este caso se presenta cuando el monto de la riqueza no puede crecer más –es decir, cuando la economía funciona en pleno empleo y a máxima eficiencia–. Por supuesto, dado que nadie hasta ahora ha podido identificar ese óptimo, el mantra tiene poca importancia práctica. Pero su importancia ideológica es considerable: si la producción máxima es lo óptimo, ¿por qué preocuparnos de su distribución?

manda del mercado sean independientes entre sí. Y esta independencia, a su vez, conduce a la fijación de un único equilibrio –una espontánea pero estable democracia donde "un dólar es un voto".

El fin del equilibrio

Pero a comienzos del siglo XX, cuando esta visión se convirtió en una doctrina, el supuesto de la independencia de la oferta y la demanda –así como los de la autonomía de los consumidores, el anonimato de los vendedores y la ausencia del gobierno– ya no se sostenía. Resultó que el equilibrio perfectamente competitivo ya no era posible ni siquiera en el papel.

Esta imposibilidad tenía tres razones básicas. Primero, el oligopolio sustituyó a la "libre" competencia, lo que transformó por entero el panorama. En un mercado oligopólico los vendedores son interdependientes, y esta interdependencia –incluso si pretendemos que los consumidores son completamente racionales, informados y autónomos– hace que la curva de demanda que enfrenta una compañía sea indeterminada. En ausencia de una curva de demanda claramente establecida, las firmas no saben cómo maximizar su ingreso. Y sin esta inequívoca referencia para la acción, los mercados oligopólicos en su conjunto no pueden orientarse, careciendo de un punto de equilibrio sobre el cual converger.[4]

En segundo lugar, para finales del siglo XIX emergió una evidente asimetría entre el campo de la venta y el de la compra. Mientras los consumidores individuales seguían careciendo del poder para alterar las condiciones del mercado –lo que los obligaba a obedecerlas–, las corporaciones gigantes disfrutaban de mucha mayor flexibilidad. Para las grandes compañías, la "curva de demanda" ya no era una condición exterior impuesta por los consumidores soberanos, sino un contexto social maleable que podía ser constantemente influenciado y reconfigurado como parte de la estrategia de inversión y fijación de precios de las compañías.[5] Es obvio que, de frente al público, los grandes

---

4 Para ilustrar esta conclusión con un ejemplo hipotético, consideremos un cambio de precio de la compañía Nokia. Este cambio de precio produce una respuesta en los rivales oligopólicos de Nokia, como Motorola, Samsung y Panasonic, respuestas que a su vez producen cambios en la curva de demanda del producto de Nokia. Dado que la dirección y la magnitud de estas respuestas no están predefinidas, la eventual posición de la curva de demanda de Nokia es indeterminada. Y dado que Nokia no puede prever esta posición eventual, tampoco puede conocer el precio al que puede maximizar su ganancia y por ende no puede saber cómo actuar. Las teorías de juegos se las han ingeniado para resolver este problema un millón de veces, pero sólo imponiendo precondiciones teóricas que los oligopolios reales como Nokia y sus rivales prefieren ignorar.

5 El concepto de "consumidor soberano" también se ha depreciado por el inmenso crecimiento de la complejidad de la producción y el consumo. Tal vez podemos fantasear con un granjero independiente en los Estados Unidos de mediados del siglo XIX, que evalúa el beneficio marginal de cultivar maíz y coles en lugar de remolachas y tabaco, o de un traficante de esclavos contemplando la tasa marginal de sustitución entre el beneficio de capturar a un esclavo adicional y pasarse una semana en el ocio improductivo. Pero estas clases de cómputo son difíci-

negocios seguían hablando de una "disciplina del mercado" a la que presuntamente se sometían. Pero esto no era sino un doble discurso, un recurso a la utilización de fuerzas míticas para ocultar el poder real. En privado, las grandes compañías se descubrieron no sólo como "creadoras de precios", sino como "creadoras de mercados".[6]

Estos dos desarrollos marcaron el fin del equilibrio espontáneo. Originalmente, los economistas tenían dos variables desconocidas y dos funciones independientes para explicarlas: al resolver conjuntamente las ecuaciones de oferta y de demanda se obtenían valores únicos para precio y cantidad. Pero con la invasión del poder en la escena, la demanda se volvió dependiente de la oferta, si no es que subsumida a ella, dejando a la economía con una sola ecuación (combinada) para explicar ambas incógnitas. De un golpe, la ciencia económica perdió su "grado de libertad". A partir de ahora, podría haber cualquier número de resultados precio/cantidad, todos ellos perfectamente consistentes y ninguno de ellos necesariamente estable. Y si el mundo real parecía estable, la razón residía no en la mano invisible del mercado sino en la mano visible del poder.[7]

---

les de realizar en un mundo habitado por millones de mercancías diferentes y "elecciones" sin fin. No es sorpresivo que en lugar del *ethos* individualista del siglo XIX ahora nos refiramos a los consumidores como "masas" y a los inversionistas (incluso a los más sofisticados) como "rebaño".

6 Estos conceptos ya eran parte de la jerga regular de los negocios a principios del siglo XX. Para una revisión de los tempranos análisis de las firmas como "hacedoras de precios", véanse los trabajos de Brown (1924) sobre General Motors, Means (1935a) sobre los precios administrativos, y de Hall y Hitch (1939) sobre el comportamiento empresarial. Sobre la política general de creación de precios, véase Kalpan *et al.* (1958). Los precursores del corporativismo antimercados en el siglo XIX (incluyendo al joven J.B. Clark) son examinados en Perelman (2006). Los aspectos relativos al poder en la práctica de la creación de precios serán examinados en el Capítulo 12.

7 Para quienes deseen profundizar en el tema, debemos añadir que es improbable que la oferta y la demanda sean independientes entre sí incluso en ausencia de poder. La razón básica es que cualquier cambio en el precio de la oferta de una determinada mercancía redistribuye el ingreso entre los compradores y vendedores de esa mercancía. Esta redistribución, a su vez, desplaza las respectivas curvas de demanda de compradores y vendedores. Y dado que diferentes compradores tienen diferentes preferencias, la redistribución del ingreso contribuye a modificar la curva global de la demanda del mercado. Esta simple lógica implica que los movimientos a lo largo de la curva de oferta están acompañados por desplazamientos de la curva de demanda, lo que tiene como resultado la existencia no de uno, sino múltiples puntos de equilibrio.

Los economistas neoclásicos resuelven este problema mediante dos supuestos. Primero, nos piden que olvidemos la idea de la libertad individual y concibamos a los consumidores como una especie de androides, cada uno idéntico al "consumidor representativo" y, por ende, poseedor del mismo conjunto de preferencias. En segundo lugar, nos piden creer que esos androides tienen una mente totalmente fija, de manera que la proporción que gastan para adquirir los diversos ítems es independiente de su nivel de ingreso (un consumidor que gasta el 30 por ciento en comida cuando su ingreso anual es de $10,000 gastará el mismo 30 por ciento si su ingreso es de $10 millones). Estos dos supuestos, conocidos como "condiciones de Sonnenshein-Mantel-Debreu", en efecto implican que la redistribución del ingreso del

El tercer desarrollo, al que ya aludimos en los capítulos anteriores, fue el surgimiento de los gobiernos de gran escala y, después, de la política económica activa. Este desarrollo presentó otra seria dificultad para la economía dominante. Por un lado, los grandes gobiernos se volvieron parte integrante, cuando no necesaria, del proceso de acumulación del capital. Por otro, su existencia "contaminó" la economía con poder, anulando la acción de la mano invisible y dejando la noción de *equilibrio espontáneo* colgando de la cuerda de la negación.

Administración pública

Como hicimos notar en el capítulo 4, los economistas parcialmente se las han arreglado para ignorar este dilema manteniendo a la macroeconomía tan lejos como les es posible de la microeconomía, y forzándolas a convivir incómodamente en lo que Paul Samuelson llamó "síntesis neoclásica" y John Ruggie etiquetó más tarde como "liberalismo incorporado". Pero esto no era suficiente. Había que cerciorarse de que el sector público, no importa cuán grande y activo fuera, permaneciera subordinado a la lógica individualista del "dejar hacer" (*laissez faire*) y a los intereses de los grandes capitalistas.

A este requerimiento contribuyó fuertemente la fundación de la "administración pública" –una nueva ciencia social que, al menos nominalmente, imitaría los principios de la "administración científica" de Frederick Taylor (1911)–. Decimos nominalmente porque, a diferencia de la llamada administración científica de la empresa privada, la administración pública de entrada carecía de un criterio claro de éxito.

El dilema es simple. De acuerdo con los economistas neoclásicos, la administración de los negocios está orientada hacia un único objetivo: la maximización de la ganancia. De acuerdo con la teoría de la productividad marginal de Clark, mientras más ganancias genera la corporación, mayor es el bienestar que debió haber generado, por definición. La administración pública, empero, no tiene una regla comparable. Dado que los servicios públicos por lo general carecen de un precio de mercado, y dado que los funcionarios públicos normalmente no lucran con el servicio que administran, no existe un camino "natural" para determinar cuánta utilidad han generado. A diferencia de la esfera privada, en este caso uno debe *decidir* en qué consiste la utilidad. Pero si la utilidad es subjetiva, ¿cómo podrían los administradores públicos esperar emular la objetividad del mercado?

Existen dos soluciones a este problema. La primera, utilizada principalmente para justificar sus altos presupuestos, es mantenerse impasible: pretender que el sector público se comporta como un mercado libre, y someterlo a los mecanismos neoclásicos de las curvas de indiferencia, las líneas pre-

---

consumidor no produce cambios en la curva de demanda del mercado. Pero dado que en la realidad el cumplimiento de estos supuestos es patentemente imposible, la teoría del consumidor de la economía neoclásica prácticamente no tiene nada que decir sobre ninguna situación del mundo real.

supuestales, las funciones de producción y las fronteras de posibilidades. El resultado de esta postura, tan absurdo como políticamente útil, ha quedado bien ilustrado por los análisis marginalistas de la "defensa nacional", el territorio más apartado del país imaginario de los neoclásicos (Hitch y McKean, 1960). La segunda solución, ideal para los periodos en que "hay que apretarse el cinturón", es simplemente reiterar la máxima primordial del liberalismo: ante la duda, minimicemos. Dado que el sector público es un mal necesario, una dispendiosa institución autoritaria cuyo único propósito es aminorar temporalmente las "fallas del mercado" y contrarrestar la ideología comunista, el mejor criterio para determinar su éxito es la medida en que podemos *limitar* su intervención.[8]

Muchas de las instituciones clave del Estado de bienestar fueron originalmente establecidas y gestionadas por personas educadas y condicionadas por las máximas neoclásicas. Aunque todas ellas hablaban de "políticas públicas" e "intervención gubernamental", tendían a pensar en estas actividades como "distorsiones" necesarias. Con pocas excepciones, principalmente de los países nórdicos, no existió nunca un intento sistemático por reorientar al sector público hacia una forma humanista de planeación democrática.

Y no es que no hubiera oportunidad de hacerlo. Tratándose de una nueva disciplina –una que emergía tras el caos y la miseria de la Gran Depresión y las dos guerras mundiales– la administración pública pudo haber abierto la puerta hacia nuevas formas de pensar y organizar la sociedad. Pudo haber introducido métodos democráticos para la asignación de presupuestos, nuevas formas de evaluación de los proyectos públicos, modelos de planeación ecológica, nuevos esquemas de pensiones, una nueva arquitectura para el crédito público, programas populares de vivienda para el beneficio de los habitantes y no de los contratistas, un sistema de transporte público eficiente, modelos de transferencias intergeneracionales no neoclásicos y tal vez incluso una nueva y democrática teoría del valor.

Nada de esto pasó. En lugar de trascender el dogma neoclásico y el credo comercial, gran parte de los esfuerzos administrativos después de la guerra se destinó a que la gente ni siquiera pensara en estas direcciones. Como regla general, los salarios del sector público se mantuvieron bajos, los procesos públicos fueron presentados como ineficientes y corruptos, el estatus de

---

8 El estatus inferior del sector público es evidente en la teoría y la práctica de la contabilidad nacional. En estas cuentas, los gastos de los gobiernos en bienes y servicios son considerados (a regañadientes) a la par del gasto privado: ambos son tratados como componentes del PIB. Pero el tratamiento del pago de sus intereses –cuyos destinatarios son, por lo general, los capitalistas propietarios de la deuda pública– es diferente. Los intereses sobre la deuda privada (para financiar la producción de cosméticos, cigarros y comida rápida, por ejemplo) son contabilizados como pago por un servicio productivo y por lo tanto forma parte del PIB. En contraste, los intereses sobre la deuda pública (por ejemplo, para financiar la educación, la guerra y los servicios de salud) son considerados como meras "transferencias", transacciones unilaterales como las prestaciones del seguro social o el seguro de desempleo. Presuntamente no se está prestando aquí ningún servicio, y por lo tanto no hay razón para considerar estos intereses como parte del ingreso nacional.

la actividad pública fue menospreciado y los funcionarios públicos fueron comúnmente criticados y sometidos a burlas. Y en efecto, una vez que el comunismo colapsó a finales de los ochenta, los funcionarios públicos y los políticos alrededor del mundo se mostraron muy dispuestos a desmantelar sus propios Estados de bienestar. El caballo de Troya de los neoclásicos logró su propósito. Los altos puestos de mando nuevamente están controlados por los creyentes del libre mercado. Todo marcha como si la Gran Depresión nunca hubiera acontecido.

La mejor inversión que jamás hice

Así que mientras la teoría de la distribución de Clark estaba fuera de sincronía respecto de la nueva realidad del poder, paradójicamente resultaba ser inmensamente útil tanto en el ocultamiento como en la manipulación de esa realidad. La teoría ayudó a proteger la creencia en la competencia perfecta a pesar de la inmensa fuerza gravitacional creada por los grandes gobiernos y negocios. Ayudó a esconder el hecho de que la interdependencia oligopólica nulifica la noción del equilibrio espontáneo mientras que, simultáneamente, permitió a los oligopolios moldear a los consumidores e imponer sus propios niveles de producción. Y ayudó a subordinar el servicio público a los fines capitalistas al mismo tiempo que evitó que se generara una alternativa democrática al capitalismo.

Debido a todos estos logros, es natural que los más generosos patrocinadores de esta ideología no fueran sino los Rockefeller, una familia cuyos miembros inventaron todos los trucos imaginables para limitar la competencia y la producción, para utilizar el adoctrinamiento religioso con miras a la obtención de ganancias, para falsificar los precios de las acciones y fustigar a los sindicatos, para imponer el "libre mercado" mientras colaboraban con dictadores coludidos, para confiscar los territorios ricos en petróleo y para despojar y destruir a las poblaciones indígenas (Colby y Dennett 1995). El fundador del clan, John D. Rockefeller, donó 45 millones de dólares para establecer la Universidad Bautista de Chicago, donde la función de producción de Clark se convertiría más tarde en un evangelio. Eventualmente Chicago se convirtió en el bastión de los economistas neoclásicos, y los neoclásicos, a su vez, ayudaron a hacer invisibles a Rockefeller y sus semejantes. De acuerdo con la valoración del propio Rockefeller, "fue la mejor inversión que jamás hice" (Collier y Horowitz 1976: 50).[9]

---

9 Para la de Chicago, como para la mayor parte de las universidades, fue fácil servir con entusiasmo a sus benefactores capitalistas:

> En el mundo del conocimiento, los lacayos de los grandes potentados del petróleo buscaron constantemente, con un buen sentido del gusto y la oportunidad, sostener la estructura social, resistirse al cambio, combatir todas las nociones actuales que podrían en el futuro "reducir la sociedad al caos" o "confundir el orden natural de las cosas". Como clase, compartían con sus patrones la creencia en que había mucho que perder y poco que ganar con una drástica alteración de las instituciones existentes, y que era más sabio "dejar

Alguna cuestiones desconcertantes

La dificultad con la lógica de Clark va mucho más lejos de lo indicado en la sección previa. En efecto, incluso si ignoramos la realidad externa del poder y apartamos a los gobiernos, los oligopolios y todos los demás factores contaminantes, la teoría no se sostiene.

La cantidad de capital

El problema central, identificado ya por Wicksell a principios de siglo, radica en la "cantidad" de capital (Wicksell 1935, Vol. 1: 149, originalmente publicado en 1901-6). De acuerdo con la convención establecida, un capital dado usualmente se asocia con *diferentes tipos* de bienes de capital. Esta heterogeneidad significa que los bienes de capital no pueden ser agregados en términos de sus propias unidades "naturales".[10] La única forma de "agregar" una máquina que produce partes de avión con una que produce zapatos, con una más que produce galletas, es sumar sus valores medidos en términos *monetarios*. El valor monetario de cualquier bien de capital –es decir, el monto que los inversionistas están dispuestos a pagar por él– es el valor presente de la ganancia futura esperada (computada como la actualización de esta ganancia por la tasa de interés existente, de forma que: *valor = ganancia esperada / tasa de interés*).[11]

Ahora bien, mientras nuestro propósito sea únicamente medir el valor monetario del capital, este método apenas puede resultar problemático, y de he-

---

> las cosas como están". Mientras que los ministros de la Iglesia Bautista defendieron a los *trusts* como "sólidas instituciones cristianas" contra "los ataques comunistas", los administradores de la Universidad de Chicago, de Rockefeller, año con año los ensalzaron. [Un] profesor de literatura pomposamente […] declaró que el señor Rockefeller y el señor Pullman eran "superiores en genio a Shakespeare, Homero y Dante" […] [mientras que] el Profesor Bemis, quien criticó la acción de las compañías ferrocarrileras durante la huelga de Pullman en 1894 fue, tras varias advertencias, expulsado de la universidad por "incompetente".
>
> (Josephson 1934: 324)

La Universidad de Siracusa, subvencionada por el Sr. John Archbold, del *trust* de la Standard Oil, destituyó igualmente a John Commons, un joven instructor de economía que demostró demasiado interés en el creciente movimiento de los trabajadores (p. 325).

10 Aunque el trabajo y la tierra tampoco son homogéneos, su heterogeneidad es fundamentalmente distinta a la de los bienes de capital. La llamada calidad del trabajo puede ser moldeada a través de la educación, mientras que la tierra puede ser mejorada mediante el cultivo. Los bienes de capital, en cambio, raramente son así de flexibles, y una vez fabricados difícilmente pueden ser asignados a otras tareas. Sin embargo esta diferencia no hace que el trabajo esté libre de problemas. Como veremos más adelante en nuestra discusión con Marx, la transformación del trabajo plantea insuperables problemas de agregación.

11 Como señalamos en el capítulo 1 y mostraremos más a detalle en los capítulos 9 y 11, la fórmula de la actualización es un poco más complicada, pues debe tomar en cuenta factores tales como el flujo variable de ganancias, el valor final y la percepción del riesgo. Por ahora estos factores adicionales pueden ser ignorados.

cho es utilizado regularmente por los inversionistas alrededor del mundo. La dificultad comienza cuando interpretamos este valor como equivalente a la cantidad "física" del capital.

Circularidad

Para captar el problema, supongamos que la tasa de interés es del 5 por ciento y que de cierta máquina se espera obtener una ganancia de $1 millón año con año, a perpetuidad. Basados en el principio del valor presente, la máquina debe tener una cantidad física equivalente a $20 millones (= $1 millón / 0.05). ¿Pero qué sucede si la ganancia esperada sube a $1.2 millones? En tal caso el valor presente ascendería a $24 millones (= $1.2 millones / 0.05). ¡Pero esto quiere decir que la misma máquina puede tener más de una cantidad! Y dado que una máquina puede generar muchos niveles de ganancia, no podemos escapar a la conclusión de que el capital es, en efecto, una entidad "múltiple" con un infinito número de cantidades…

Como puede verse, la teoría de la distribución de Clark está basada en una noción *circular* de capital: la teoría busca explicar la magnitud de la ganancia a través de la productividad marginal de una cantidad dada de capital, pero esa misma cantidad es una función de la ganancia, ¡que es lo que la teoría supuestamente debía explicarnos! Clark asume lo que quería probar. No es sorprendente que no pudiera estar equivocado.

Estas críticas son lógicas. Un desafío tal vez más sustancial para la idea del capital físico se produjo, aproximadamente en la misma época, en la obra de Thorstein Veblen, a quien volveremos en el capítulo 12. Aun así, por casi medio siglo la teoría de Clark fue resiliente, y sólo fue hasta la década de los cincuenta que la crítica anterior comenzó a tener cierto eco.

La readopción de las técnicas

Los primeros tiros fueron disparados por Joan Robinson (1953-54) y David Champernowne (1953-54), seguidos de la publicación del trabajo seminal de Piero Sraffa *Producción de Mercancías por medio de Mercancías* (1960). El libro, cuya preparación tomó a su autor cuarenta años, tenía solamente 99 páginas, pero fueron páginas que sacudieron al mundo o al menos debieron haberlo hecho. En contraste con los anteriores detractores, quienes rechazaban la "cantidad de capital" por tratarse de un concepto circular, Sraffa comenzó por asumir que tal cantidad existía realmente y después procedió a demostrar que este supuesto se contradecía a sí mismo. La conclusión de esta contradicción era que la cantidad "física" de capital –y, de hecho, su existencia objetiva misma– era una ficción, y que por ende las contribuciones productivas no podían ser medidas sin conocer anteriormente los precios y la distribución, que son precisamente las dos variables que la teoría debía explicar.

El ataque de Sraffa se centró en la presunta conexión entre la cantidad de capital y la tasa de interés. Como notamos antes, dado que los bienes de ca-

pital son heterogéneos, los neoclásicos nunca han sido capaces de agregarlos directamente como capital. Sin embargo, arguyen, su agregación puede ser cuantificada, aunque sea indirectamente, atendiendo a la tasa de interés.

La lógica es la siguiente: a mayor tasa de interés –manteniéndose constantes los demás valores– el capital se vuelve más caro en relación con el trabajo y, por lo tanto, es menor la proporción en la que puede utilizarse en relación con éste. De acuerdo con esta perspectiva, la "intensidad del capital" de cualquier proceso productivo, definida como la ratio de la cantidad de capital (indirectamente observable) y la cantidad de trabajo (directamente observable), debe ser negativa en relación con la tasa de interés: a mayor tasa de interés, menor la intensidad del capital, y viceversa. Evidentemente, esta relación debe ser única, es decir que cada grado de "intensidad del capital" deberá estar asociado a una y sólo una tasa de interés, pues de lo contrario el mismo capital tendría más de un grado de "intensidad".

Y esto es exactamente lo que encontró Sraffa.

Su famoso argumento sobre la "readopción de las técnicas" [*reswitching*] demostró que, contrariamente a la teoría neoclásica, la "intensidad del capital" no necesariamente tiene una relación biunívoca con la tasa de interés. Para ilustrar esto consideremos una economía con dos tecnologías: el proceso X, que usa el *capital* más intensivamente, y el proceso Y, que utiliza el *trabajo* más intensivamente (lo que quiere decir también que utiliza al capital menos intensivamente). Un incremento en la tasa de interés hace al capital más caro en relación con el trabajo, lo que de acuerdo con la teoría neoclásica hará que los capitalistas se desplacen del proceso X al Y. Sin embargo Sraffa mostró que si la tasa de interés se eleva, es posible que el proceso Y otra vez se convierta en el más costoso, lo que provocará que los capitalistas retornen al proceso X. En efecto, en la medida que existen dos maneras o más de producir el mismo objeto, y en la medida que estos métodos son casi siempre *cualitativamente distintos* en cuanto a los insumos que utilizan y la manera en que los combinan a través del tiempo, la readopción de las técnicas es más la regla que la excepción.[12]

El resultado es una contradicción lógica, pues si aceptamos que la tasa de interés es un indicador inverso de la intensidad de capital, el mismo proceso X parece ser simultáneamente intensivo en la utilización del capital (a una tasa de interés baja) e intensivo en la utilización del trabajo (a una tasa de interés elevada). En otras palabras, la misma combinación de bienes de capital representa "cantidades" de capital *diferentes*.

La consecuencia del trabajo de Sraffa no fue sólo que, a partir de ahora, teníamos que buscar nuevas explicaciones para la ganancia; también despojó

---

12 Las diferencias cualitativas entre técnicas de producción generan inflexiones que hacen posible saltar de un método de producción a otro. Para una clara exposición de cómo funcionan estos cambios y por qué tienden a rebatir los modelos de producción de la economía neoclásica (excepto aquellos que se protegen a través de supuestos especiales), véase (Hunt 1992: 536-48).

a los bienes de capital –base de un buen número de teorías– de cualquier magnitud fija.

La controversia de Cambridge

Estos escritos marcaron el comienzo de la famosa "Controversia de Cambridge", un acalorado debate entre los miembros de Cambridge, Inglaterra, donde Robinson y Sraffa enseñaban, y Cambridge, Massachusetts, hogar de muchos economistas neoclásicos (la controversia está resumida en Harcourt 1969; 1972).

Eventualmente, los neoclásicos, liderados por destacadas figuras como el premio Nobel Paul Samuelson, concedieron que en efecto había un problema con la teoría del capital, y propusieron interpretar la definición neoclásica de Clark no literalmente sino como una "parábola" (Samuelson 1962). Algunos años después Charles Ferguson, otro sobresaliente economista neoclásico, admitió que, dado que la teoría neoclásica dependía de "la 'cosa' llamada capital" (1969: 251), aceptar esta teoría después de que se había producido la Controversia de Cambridge era un "asunto de fe" (pp. xvii-xviii).[13]

Pero la fe difícilmente podía ser suficiente. El descubrimiento de que el capital no tiene una cantidad "física" definida produjo una reacción en cadena con consecuencias devastadoras para la teoría neoclásica. Primero destruyó la noción de "función de producción", la cual, como hemos visto, requiere que todos los insumos, incluyendo el capital, posean una cantidad medible. Después, esta destrucción anuló la deducción de la curva de oferta neoclásica, la cual se deriva de la función de producción. Y sin la presencia de la curva de oferta, la noción de equilibrio –la intersección entre oferta y demanda– resultaba igualmente irrelevante. Las implicaciones no podían ser menos que dramáticas para la teoría: sin equilibrio, la economía neoclásica fallaba en sus dos cometidos principales: explicar y justificar los precios y las cantidades.

No era un asunto para reírse. Para que la economía neoclásica se sostuviera, la creencia en que el capital es una entidad *objetivo-material*, una cantidad

13 Estas maquinaciones son típicas de los momentos en que la fe se ve perturbada. En *El Nacimiento de Europa*, Robert Lopez describe transformaciones similares en el dogma cristiano durante el ocaso del feudalismo, junto con la respuesta de la Iglesia:

> En general, la fe es todavía suficientemente adaptable en el siglo XIII como para que la gran mayoría de los pensadores católicos no se sienta ligada a sus dogmas más de lo que los convencidos liberales o marxistas de nuestros días se sienten encadenados a los principios básicos del liberalismo o el marxismo. El conflicto entre fe y razón no puede ser siempre evitado, pero en muchos casos es resuelto satisfactoriamente acudiendo a las *interpretaciones alegóricas* de los escritos sagrados [...]. San Agustín [...] sugirió que "si encontramos un pasaje de la Santa Escritura que admite varias interpretaciones, no debemos atarnos a ninguna de ellas tan firmemente, pues si un día esta verdad es investigada más profundamente, *nuestra interpretación podría colapsar, y nosotros con ella*". Los escritores medievales, como hemos visto, aprovecharon las alegorías con el entusiasmo típico de las épocas que carecen de información exacta e ideas precisas.
>
> (Lopez 1967: 361-62, énfasis agregado)

física bien definida con su propia productividad intrínseca y su correspondiente rentabilidad, debía ser conservada a toda costa. Es así como comenzaron las operaciones para rescatarla.

Resucitando al capital

La primera y más común solución ha consistido en encubrir el problema –o mejor aún, ignorarlo por completo–. Tal como Robinson (1971) predijo y Hodgson (1997) confirmó, hasta ahora la solución parece funcionar. La mayoría de los libros de texto de economía, incluyendo las interminables ediciones de *Samuelson, Inc.,* siguen "midiendo" el capital como si la Controversia de Cambridge nunca hubiera acontecido, ayudando a mantener a la mayoría de los economistas (profesores y estudiantes) dichosamente ignorantes de la total debacle de su disciplina.

Un segundo método, más sutil, ha sido el de argumentar que el problema de cuantificar el capital, aunque serio en principio, tiene una importancia práctica limitada (Ferguson 1969). Sin embargo, dado que los supuestos de la teoría neoclásica son muy poco realistas, cuando no imposibles, defenderla en nombre de su pertinencia en el mundo real resulta ser una estrategia temeraria.

La tercera respuesta, posiblemente la más sofisticada, ha sido recurrir a modelos "desagregados" del equilibrio general. Estos últimos modelos intentan describir –de manera conceptual– cada aspecto del sistema económico hasta sus más ínfimos detalles. La función de producción de estos modelos especifica por separado cada insumo individual, por pequeño que sea, de manera que no hay necesidad de sumar los bienes de capital dentro de un solo capital.

Los modelos de equilibrio general tienen profundas debilidades teóricas y empíricas, y sus detalles han recibido mucha atención.[14] Pero el problema principal no proviene de aquello que intentan explicar, sino de lo que ignoran, es decir, el capital. Su énfasis en la desagregación, sin considerar su viabilidad epistemológica, es una falacia ontológica, pues el proceso social tiene lugar no al nivel de los átomos o las cuerdas, sino al de las instituciones sociales y organizaciones. Así, aunque la "cáscara" llamada capital pueda o no componerse de insumos físicos individuales, su existencia e importancia en tanto agregado social fundamental del capitalismo no puede ser puesta en

14 Primero, el teatro de la producción se vuelve infinitamente complejo, haciendo imposible la identificación y cuantificación de los elementos del capital. Segundo, sin la agregación, es inevitable una cierta complementariedad de los insumos, así que los productos marginales correspondientes no pueden ser derivados, ni siquiera en el papel. Tercero, dado que la racionalidad y la maximización de la utilidad no garantizan por sí mismas que las funciones de la demanda agregada excedente tengan una pendiente negativa, los modelos de equilibrio general no necesitan ser "estables" (véase por ejemplo Risvi 1994). Y cuarto, la teoría es inherentemente estática y por ende no puede decir nada acerca de la esencia dinámica de la acumulación.

duda. Ignorando este concepto fundamental, la teoría general del equilibrio se convierte en una formalidad hueca.[15]

La medida de nuestra ignorancia

Es claro que ignorar un problema no lo resuelve. La inconveniencia es aún más vívida en los estudios empíricos neoclásicos, en los cuales las funciones de producción son utilizadas para explicar los cambios en el *output*. Los resultados de tales estudios por lo general son sumamente decepcionantes. Habitualmente, sólo una parte de las variaciones del *output* –y a veces una muy pequeña– se explica por las variaciones "observadas" de los insumos, dejando un considerable "residuo" colgando en el aire (término atribuido a Solow 1957).

Como mostraremos más adelante, una posible razón de esta falla es que, para empezar, la producción es un proceso holístico y por lo tanto no puede ser expresado como una función de insumos individuales. Los neoclásicos ni siquiera consideran esta posibilidad, en lugar de ello, prefieren dar la vuelta al problema separando los insumos en dos categorías: los que pueden ser observados, es decir el trabajo, la tierra y el capital, y los que no, agrupados bajo la categoría de tecnología o "factor total de productividad". Esta ruta alterna, sugerida por Marshall (1920) y popularizada por Galbraith (1958; 1967) y Drucker (1969) permitió a los neoclásicos evitar lo embarazoso que resulta lo elevado del producto residual. Parafraseando a Henri Poincaré, este residuo es simplemente una "medida de nuestra ignorancia" (Abramovitz 1956: 10). El problema, aseveran, no es teórico sino práctico. Reside no en la función de producción sino en el hecho de que no sabemos cómo medir la tecnología. Si

---

15 Conscientes de la circularidad inherente al marginalismo "material", los economistas austriacos intentaron sortear el problema en conjunto, mediante la sustitución de los bienes de capital por el *tiempo*. Siguiendo a Jevons (1871), quien formuló su función de producción considerando el tiempo como un insumo, teóricos como Böhm-Bawerk (1891), Wicksell (1935) y después Hicks (1973) reinterpretaron los bienes de capital como fases del proceso de producción. El capital es contabilizado aquí en unidades del "periodo promedio de producción", que es en sí mismo una combinación de insumos originales y del patrón de tiempo de su empleo. En general se cree que los "métodos indirectos" de producción [*roundabout processes*] (que son más largos, mecanizados e indirectos) son más productivos, y que el alargamiento del periodo promedio de producción es por lo tanto proporcional al crecimiento de la intensidad del capital.

La teoría austriaca tiene dos inconvenientes mayores. Primero, es políticamente arriesgada. Los primeros miembros de esta escuela intentaron minar la teoría del valor-trabajo –pero, como Balaam en el *Libro de los Números*, terminaron por reforzarla–. Su énfasis en los insumos originales –excluyendo los bienes de capital tangibles– es peligrosamente cercano a la teoría de Marx, algo que los neoclásicos han estado más que dispuestos a evitar. En segundo lugar, el centro de la teoría, incluyendo su vínculo con las preferencias de tiempo de los consumidores, sigue siendo exclusivamente materialista. Intenta establecer una relación positiva entre la cantidad agregada de capital, por un lado, y la productividad/utilidad por el otro. Su ruta por lo tanto no es distinta a la de Clark, y en efecto, su teoría también cae en la trampa del "salto entre técnicas" (sobre este punto véase Howard 1980; Hunt 1992, capítulo 16).

lo supiéramos, y si pudiéramos incorporar esta "cantidad" de tecnología en la función de producción, el producto residual seguramente desaparecería.[16]

Desafortunadamente, este argumento –similar a la teoría del *flogisto* de los siglos XVII y XVIII– es una salida hecha a conveniencia, pues no puede probarse su falsedad y ni siquiera ser sometido a verificación. Las teorías que se jactan de explicar la realidad deben ser juzgadas según su capacidad para lograr esto –mientras menor es el "error", más convincente es la teoría–.[17] Aquí, sin embargo, el problema no es la teoría sino los hechos, así que el error no tiene ninguna importancia…[18]

La victoria de la fe

La teoría neoclásica sigue siendo un edificio construido con cimientos de arena. El más cuestionable de ellos es la noción de que el capital es una entidad material, medible en unidades físicas, y que posee una productividad intrínseca. En los hechos, el capital no cumple con ninguno de esos requerimientos. El resultado es que la teoría no sólo no puede explicar convincentemente la estructura de los precios y la producción, sino tampoco la distribución del ingreso que supuestamente resulta de tal estructura.

En *La Estructura de las Revoluciones Científicas*, Thomas Kuhn (1970) afirmó que la acumulación de las anomalías de una ciencia tiende a engendrar un colapso en el paradigma de una ciencia, abriendo la puerta a nuevas teorías y, eventualmente, a un nuevo paradigma. Aunque la teoría neoclásica ha sufrido profundas contradicciones lógicas y severas anomalías empíricas, no se ha venido abajo. Por el contrario, se ha vuelto más fuerte. Su estructura general ha permanecido más o menos intacta por más de un siglo –un hito no alcanzado por ninguna otra ciencia– y ha conseguido, con la ayuda de masivos subsidios de gobiernos y negocios, extinguir a casi todos sus competidores teóricos.

Sin embargo esta victoria no debería sorprendernos, pues la economía política neoclásica no es una ciencia, sino una iglesia. Y como con cualquier otra

16 Las esperanzas y frustraciones de los implicados en esta búsqueda son descritos en la breve historia del "residual" escrita por un sincero creyente, Zvi Griliches (1966).

17 Para una disciplina que se inspira en la física, las siguientes palabras del premio Nobel Robert Laughlin deben sonar con fuerza: "Dentro de cada físico se agita la creencia de que la medición precisa es el único método infalible de distinguir lo verdadero de lo imaginario, e incluso de definir qué es la verdad… en física, las percepciones correctas difieren de las equivocadas en que las primeras se vuelven más claras cuando la precisión experimental se incrementa" (Laughlin 2005: 15).

18 Consideremos dos funciones de producción hipotéticas con insumos aumentados por la tecnología: (1) $Q = 2N + 3L + 5K + T$ y (2) $P = 4N + 2L + 10K + T$, donde Q es el producto, N el trabajo, L la tierra, K el capital y T la tecnología. Ahora supongamos que Q es 100, N es 10, L es 5 y K es 4. Esto implica que T es 45 en la función (1) y 10 en la función (2). Sin embargo, dado que la tecnología no puede ser medida, nunca sabremos qué función es la correcta, así que ambas pueden afirmar que son científicamente válidas.

iglesia, con sus escrituras reveladas, los sacerdotes neoclásicos han seguido adelante con su negocio diario, el de difundir la fe edificando "argumentos aparentemente elegantes con términos que no pueden definir" y buscando "respuestas a preguntas que no se pueden plantear" (Robinson 1970: 317).

6 El embrollo marxista I

Precios y valores

> […] toda la sustancia del pan se convierte en toda la sustancia del cuerpo de Cristo, y toda la sustancia del vino, en toda la sustancia de la sangre de Cristo. Por lo que puede decirse que su nombre propio es el de transubstanciación.
>
> — Tomás de Aquino, *Suma Teológica*

Como críticos del capitalismo nos resulta más difícil criticar a Marx que a los neoclásicos. Gran parte de nuestras ideas acerca del capitalismo se originan en sus escritos. El concepto mismo de "sistema capitalista", la concepción del capital como una institución política y de la crítica política como parte de la lucha de clases; el énfasis puesto en la clase dominante y el contexto socio-histórico en que emergió; el desarrollo dialéctico de la historia en general y de la acumulación capitalista en particular; el imperativo de la investigación empírica o las tendencias universalizantes, son todos ellos temas que debemos a Marx. Es difícil abordar los fenómenos sociales contemporáneos –desde la globalización a la crisis económica, la militarización, el imperialismo, la ecología, los movimientos de los precios, la corporación moderna, el desarrollo cultural, la dinámica de las élites y el cambio tecnológico, por nombrar sólo algunos– sin sentirse en deuda con Marx y las controversias que él inauguró. Sus ideas, así como los debates entre sus seguidores y detractores, están profundamente incorporadas a nuestro propio pensamiento.

Sin embargo, es precisamente la importancia crucial de Marx –junto con su defensa del pensamiento dialéctico– lo que nos fuerza a reexaminar su marco conceptual subyacente. Marx mostró que el capitalismo es un sistema de mercancías denominado en precios y regido por el principio de la acumulación de capital. Para descifrar los secretos de este proceso es necesario mirar tras la ventana de los precios, y para hacer esto necesitamos una *teoría del valor*. Éste es el punto de partida, el "algoritmo" que Marx utiliza para desarrollar gran parte de sus conceptos y análisis posteriores. Marx elige desarrollar una teoría del valor basada en el trabajo, pero es aquí que su análisis elige un camino equivocado. Nuestro propósito en este capítulo y el subsiguiente es examinar por qué. ¿Cuáles son las inconsistencias en la lógica de Marx, cómo

el desarrollo del capitalismo ha socavado las bases de esa lógica y, de forma más importante, qué podemos aprender de estas consideraciones teóricas e históricas si buscamos desarrollar una alternativa radical?

Forma y contenido

El Capital no ofrece una definición "analítica" del capital, y tal vez por una buena razón. A diferencia de sus predecesores clásicos, Marx ve al capital no como una "cosa", sino como una relación social comprehensiva cuya descripción estaba entrelazada con su explicación. El contexto del capital incluye el proceso de producción, la división del trabajo y el progreso tecnológico, así como los arreglos institucionales y de poder que dan forma a la conciencia colectiva. De acuerdo con Erik Olin Wright (1977: 198), la idea de que la acumulación de capital es simplemente un aumento tangible en la maquinaria, los edificios, las materias primas y otros elementos es ajena al pensamiento marxista. En lugar de ello, sostiene, "la acumulación de capital debe comprenderse como la reproducción de las relaciones sociales en una escala siempre expansiva a través de la conversión de la plusvalía en nuevo capital constante y variable". Enfatizando este aspecto de la teoría de Marx, Anwar Shaikh (1990: 73) igualmente insiste en que el "capital no es una cosa, sino un conjunto definido de relaciones sociales", y para comprenderlo debemos "descifrar su carácter de relación social".

Marx partió de tres principios fundamentales. El primero es que la historia de la humanidad está determinada en gran medida por la lucha sobre el excedente. El segundo es que la producción y la reproducción son inseparables: el excedente presupone una sociedad de clases, y las clases implican una lucha en la que se determina cómo se crea el excedente, quién se apropiará de él, y la manera en que se usará y abusará del mismo. El tercer principio es que, independientemente de su forma particular, el excedente siempre se genera a través del proceso de trabajo. El análisis de cada sociedad de clase, entonces, debe comenzar con el proceso de producción que le subyace: "Una producción determinada, por lo tanto, determina un consumo, una distribución, un intercambio determinados y *relaciones recíprocas determinadas de estos diferentes momentos*" (Marx 1971b, Vol. 1: 20). Esta última convicción dio pie al tristemente célebre prejuicio "materialista" que pesa sobre la teoría de la acumulación de Marx.

La consecuencia de este prejuicio resultó en la excesiva preocupación sobre el contenido en detrimento del análisis de la forma. El contenido del capitalismo es la fusión tecnológica concreta de trabajadores e instrumentos de trabajo mediante un proceso social de producción y consumo siempre en expansión. La forma del capitalismo es el control capitalista, es decir, la manipulación de los seres humanos mediante la acumulación cuantitativa de títulos de propiedad universales. Como historiador del capitalismo, Marx repetidamente enfatizó el carácter esencialmente interdependiente de estos dos aspectos, pero como teórico no consiguió integrar esta interdependencia en el

marco analítico de la acumulación. Cuando se enfrentó a la descripción de la acumulación en términos *abstractos*, su atención se centró casi exclusivamente en una comprensión relativamente estrecha de la producción, ignorando así gran parte de las dinámicas del poder. Y así, aunque Marx concibió la acumulación como un proceso social antagonista, a fin de cuentas su teorización quedó enredada en la misma trampa "materialista" que más tarde también confundiría a los neoclásicos.

La teoría del valor-trabajo

Para los capitalistas, la acumulación es un simple proceso en el que el "dinero hace dinero". El capitalista invierte D dólares y termina recibiendo $D + \Delta D$ dólares, y el desafío crucial es cómo hacer ΔD tan grande como sea posible. Para Marx la cuestión es distinta. Él se pregunta no cómo se hace esto, sino por qué: ¿de dónde proviene ΔD? La respuesta, de acuerdo con Marx, sólo la encontraremos si miramos por encima del hombro del capitalista y examinamos lo que sucede más allá de la apariencia, en el núcleo esencial del fenómeno.

Lo que aparece en la superficie de la autoexpansión del dinero, en efecto, es un reflejo del proceso social. El dinero "puede" hacer dinero, dice Marx, sólo a través de la explotación del trabajo productivo.

Conceptualmente, el proceso de acumulación de capital puede ser representado por la siguiente expresión:

1. $D \rightarrow c + v \rightarrow Producción \rightarrow c + v + p \rightarrow D + \Delta D$

El capitalista utiliza el dinero (D) para comprar capital constante (c) y capital variable (v). El primero de estos capitales consiste en materias primas y bienes semiterminados, así como maquinaria y estructuras que se deprecian durante la producción; la segunda forma del capital comprende la fuerza de trabajo. Se parte del supuesto de que todas las mercancías, incluyendo c y v, son intercambiadas a precios proporcionales a sus valores; es decir, proporcionales al tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario que se requiere para su producción (un concepto que definiremos en la siguiente sección y examinaremos más de cerca en el capítulo 8).

Capital variable y constante, sin embargo, difieren en que, al entrar en el proceso de producción, c simplemente transfiere su propio valor hacia los nuevos productos, y en este sentido permanece "constante", mientras que v transfiere su propio valor pero también genera un *nuevo* valor, motivo por el cual se le llama "variable". Una vez que el producto es vendido en el mercado, este nuevo valor, denotado como p, "plusvalía", se realiza bajo la forma de una ganancia en dinero para el capitalista (ΔD).

¿Cómo es creada la plusvalía? La respuesta está basada en la distinción entre *fuerza de trabajo* y *trabajo*. La *fuerza de trabajo* es la capacidad de realizar un trabajo, que es lo que los trabajadores venden. En contraste, el trabajo

es la actividad que realizan para el capitalista. Dado que la fuerza de trabajo es conceptualizada como una mercancía más, su precio, como el de cualquier otra, es proporcional al costo socialmente necesario de su reproducción. En este caso, es proporcional al costo promedio, contabilizado en términos de tiempo de trabajo, de que el trabajador reponga su fuerza de trabajo para una nueva jornada.[1]

Pero este precio de la fuerza de trabajo, si lo medimos en tiempo de trabajo, es por regla general menor al tiempo de trabajo que el obrero trabaja para el capitalista. Y aquí radica la clave del problema: el secreto de la acumulación es la singular capacidad del trabajo para crear plusvalía –una plusvalía que después las instituciones de la propiedad privada permiten a los capitalistas apropiarse.

Tres desafíos

La elegante exposición tanto del carácter social de la producción como del carácter conflictual y fundado en la explotación de la acumulación, ha permitido a Marx azuzar a generaciones de seguidores y alterar el curso de la historia. Y sin embargo la concepción de Marx del capital –particularmente su énfasis smithiano en la producción como el motor de la acumulación, así como la creencia ricardiana en que el valor del trabajo refleja el código cuantitativo interior del proceso– es demasiado restrictiva y, en última instancia, conduce a un error.

El trabajo abstracto socialmente necesario

El problema es triple. La primera dificultad concierne a la unidad de medida subyacente: el *tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario*.[2] Marx se mostraba aterrado y sin embargo fascinado por el orden "mecanizado" del

---

1 Algunos, como Karl Polanyi (1944: capítulo 6), argumentan que el trabajo (o la *fuerza de trabajo* según la perspectiva marxista) es de hecho una mercancía ficticia, pues a diferencia de las verdaderas mercancías, los seres humanos en general no son producidos con el único propósito de la venta en el mercado. Este razonamiento es vulnerable por tres razones, todas relacionadas con la noción de "propósito". Primero, no es claro que la fuerza de trabajo *no* sea producida para el mercado (¿no es verdad que las instituciones capitalistas están diseñadas específicamente para la producción y reproducción de trabajadores humanos, y no es verdad que la mayoría de las personas en las sociedades capitalistas deben criar a sus hijos con un ojo puesto en su futuro valor comercial? Segundo, no es claro qué "propósito" es el que cuenta aquí: ¿el de los padres de los trabajadores, el del propio trabajador, el del empleador, el de la clase capitalista en su conjunto? Finalmente, ¿por qué el propósito *original* de concebir a un niño tendría alguna relevancia, siendo que la mayoría de las personas termina vendiendo su fuerza de trabajo sin que importen las intenciones de nadie?

2 Por lo general Marx habla de "trabajo socialmente necesario", una forma abreviada del "tiempo de trabajo *abstracto* socialmente necesario". Aunque el propio Marx no lo haga, nosotros utilizaremos esta expresión dado que, como veremos, sólo las unidades de trabajo abstracto pueden agregarse.

capitalismo, un sistema social que objetiviza a sus sujetos humanos y fetichiza sus interacciones sociales. Su método refleja este sentimiento ambivalente. Por una parte, somete las transformaciones del capitalismo a un análisis dialéctico. Por otra, concibe al proceso capitalista como sometido a ciertas "leyes históricas" del movimiento que son accesibles a la investigación científica. Este último punto de vista estuvo profundamente influenciado por las revoluciones en la física y la química de su época, y puso a Marx, como puso al resto de los científicos naturales, en busca de las unidades básicas de cada campo. Marx quería descubrir los bloques de construcción subyacentes, los elementos más simples con los cuales los complejos procesos del capitalismo son socialmente construidos e ideológicamente articulados.

El bloque de construcción más visible del capitalismo, sostuvo, es la mercancía. A primera vista, las mercancías son cualitativamente diferentes entre sí y en ese sentido son inconmensurables: una comida en un restaurante es diferente de un barril de petróleo, y ambas son diferentes de un automóvil. Y sin embargo todas las mercancías comparten un común denominador: su precio. Una comida puede costar $50, un barril de petróleo $100 y un automóvil $20,000. Aunque cualitativamente inconmensurables, sin embargo ellos manifiestan una relación cuantitativa estricta, expresada por la ratio de sus precios: 1:2:400.

¿Cómo es posible que las mercancías cualitativamente distintas tengan precios cuantitativamente comparables? Marx no se deja desconcertar. Las mercancías, admite, en efecto tienen valores de uso distintos. Pero tienen una propiedad en común: todas ellas son producto del trabajo humano. Y es este trabajo humano –entendido como un *quantum universal indiferenciado*– lo que da a las mercancías su valor y las hace conmensurables. Marx define a esta cantidad universal como trabajo abstracto socialmente necesario. Ésta es la partícula elemental del sistema, la entidad escondida que subyace y está incorporada dentro de la entera arquitectura del orden capitalista.[3]

Difícilmente podríamos exagerar en la importancia que tiene el trabajo abstracto socialmente necesario. El capitalismo es un sistema organizado a través de los precios y, de acuerdo con Marx, el trabajo abstracto socialmente necesario –mediado por la teoría del valor-trabajo– ofrece el código de desciframiento de los precios. Es la unidad básica que da a las mercancías una cantidad y al capital una magnitud; y es, por ende, el común denominador en el que todas las proporciones relevantes del capitalismo se expresan. También

---

3 "El valor, en consecuencia, no lleva escrito en la frente *lo que* es. Por el contrario, transforma a todo producto del trabajo en un jeroglífico social. Más adelante los hombres procuran descifrar el sentido del jeroglífico, desentrañar el misterio de su propio producto social, ya que la determinación de los objetos para el uso *como valores* es producto social *suyo* a igual título que el lenguaje. El descubrimiento científico ulterior de que los productos del trabajo, en la medida en que son valores, constituyen meras expresiones, con el carácter de cosas, del trabajo humano empleado en su producción, inaugura una época en la historia de la evolución humana, pero en modo alguno desvanece la apariencia de objetividad que envuelve a los atributos sociales del trabajo" (Marx, 1975, Tomo I, Vol. 1: 90-91).

resulta crucial para la comprensión de la tasa de ganancia de los capitalistas, el trabajo de subsistencia de los trabajadores, la distribución del ingreso y la correlación de fuerzas entre las clases. Es esencial para explicar el desarrollo histórico del capitalismo, sus crisis en el corto plazo y tendencias en el largo. Subyace al eventual declive del sistema. Sin esta unidad universal es dudoso que la gran teoría de Marx pudiera permanecer de pie. Aunque las ideas de Marx van más allá de su teoría del valor-trabajo, el sello distintivo de su sistema reside en su carácter totalizante: la afirmación de que hay una sola lógica universal que subyace a todo el orden capitalista. Y esta lógica depende fundamentalmente del trabajo abstracto.

Resulta, sin embargo que esta partícula elemental, la unidad sobre la que todo el edificio teórico descansa, es sumamente problemática. La dificultad principal es que esta partícula –como Dios o el Éter– siempre está más allá de nuestro alcance. Podemos observar el trabajo actual, pero eso no nos dice nada todavía acerca del trabajo abstracto socialmente necesario. Este último término difiere del primero en dos aspectos. Primero, el trabajo abstracto socialmente necesario no se refiere al tiempo que una cierta empresa o trabajador en particular requieren para producir una mercancía, sino en el tiempo *promedio* que le toma a la sociedad hacerlo. Éste es el aspecto "socialmente necesario" del término. En segundo lugar, el trabajo socialmente necesario no es contabilizado en unidades concretas de trabajo heterogéneo, sino en unidades homogéneas que pueden ser agregadas. Ésta es la dimensión "abstracta" del concepto. El problema es que ambas conversiones –de lo actual a lo socialmente necesario y de lo concreto a lo abstracto– son difíciles si no es que imposibles de realizar. Como señalamos, se trata de un desafío "a matar o morir", pues si no podemos llevar a cabo estas conversiones, entonces no tendremos una unidad básica ni, por ende, una teoría en absoluto.

Producción

La segunda dificultad concierne al concepto de "producción". Incluso si podemos alcanzar un acuerdo sobre qué constituye el trabajo abstracto socialmente necesario, aún queda pendiente la cuestión de determinar qué trabajo es relevante y cuál no. Pese a que todos los valores derivan del trabajo productivo de los trabajadores, no todo trabajo es productivo. De acuerdo con Marx, hay dos tipos de trabajadores: los trabajadores productivos crean valor; los trabajadores improductivos no. Para que la teoría del valor sea significativa, necesitamos concentrarnos en la primera clase e ignorar la segunda. Ahora bien, esta selección asume que podemos *distinguir* entre estos dos tipos de trabajadores; pero entonces la teoría se adentra en un segundo callejón sin salida. Resulta que no existe una base objetiva, ni *a priori* ni *a posteriori*, a partir de la cual decidir que el trabajo de un ingeniero de Volvo o el operador de una grúa de Fluor es productivo, mientras que el de un contador del gobierno o el de un corredor de bolsa no lo es.

Transformación

Y hay un tercer problema. Incluso si de algún modo pudiéramos identificar y medir el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario de los trabajadores productivos, todavía tendríamos que "transformar" los valores resultantes a su precio en dinero. La transformación tiene dos pasos. El primero, analítico, consiste en traducir los valores-trabajo (es decir, el valor en términos de *tiempo*) a los llamados precios de producción. El propósito aquí es mostrar cómo el valor-trabajo determina los precios de equilibrio en una economía capitalista perfectamente competitiva. Este paso, empero, apenas nos lleva a la mitad del camino. Una economía capitalista real no es ni perfectamente competitiva ni equilibrada, así que necesitamos una conversión adicional para traducir los precios teóricos de producción a los precios actuales de mercado. Los primeros intentos para calcular esta transformación comenzaron con el propio Marx, y el hecho de que todavía no terminen nos dice mucho sobre su grado de éxito.

El camino a seguir

En conjunto, estos tres problemas nos conducen por un camino peligroso. Los teóricos del valor están forzados a partir de una unidad de trabajo abstracto sumamente ambigua; deben luego aplicar esta unidad a una esfera de producción de contornos difusos; y para concluir deben convertir los valores resultantes a precios a través de un cálculo incierto y tal vez circular. Los marxistas han escrito miles de libros y artículos para evadir y sortear los peligros de esta travesía, lo que ha convertido a la teoría original de Marx en un planteamiento prácticamente impenetrable para los no iniciados.

Este capítulo y los dos subsiguientes exploran este camino pero en sentido inverso. Nuestro punto de partida es el fenómeno observado de los precios actuales. De allí caminaremos hacia atrás hasta las relaciones subyacentes y, eventualmente, a los conceptos elementales de la teoría. Comenzamos en este capítulo con el problema de la transformación de los valores-trabajo a precios, continuamos en el capítulo 7 con la descripción de la producción, y concluimos en el capítulo 8 con un examen de las partículas elementales del trabajo abstracto, así como de las partículas elementales del universo liberal, las *unidades de utilidad.*

La segunda transformación

Como hemos visto, la teoría del valor-trabajo de Marx requiere de una doble transformación: primero hay que convertir los valores-trabajo en precios de producción, y luego los precios de producción en precios de mercado:

2. *valor-trabajo* ❶ → *precios de producción* ❷ → *precios de mercado*

El primer paso es analítico. Implica una relación matemática entre valores y precios, relación que supuestamente existe en un capitalismo perfectamente competitivo. En este contexto, si tomamos dos mercancías –digamos un chip de computador y un saco de papas– cuya ratio de valores-trabajo es (vt_1/vt_2), la ratio de sus precios de producción (pp_1/pp_2) estaría dada por:

$$3. \quad \frac{pp_1}{pp_2} = \mu \times \frac{vt_1}{vt_2}$$

donde μ representa un coeficiente conocido que refleja las diferencias en la "composición orgánica", es decir, la ratio *c/v* (capital constante sobre capital variable) entre varios sectores del sistema.

El primer paso para convertir los precios de producción en precios de mercado, aunque sea meramente analítico, está lejos de ser trivial, y en opinión de muchos marxistas de hecho es imposible de realizar. Sin embargo dejaremos estas dudas para después y asumiremos provisionalmente que la primera transformación es consistente en su lógica y viable en la práctica. Supongamos, en fin, que si conocemos los valores relativos, podemos conocer también los precios relativos de producción.[4]

Este supuesto, no obstante, nos lleva apenas a la mitad del camino. Aún debemos completar el segundo paso y demostrar que a partir de los precios de producción de un hipotético capitalismo perfectamente competitivo podemos explicar los precios de mercado de un capitalismo realmente existente. Y aquí nos topamos con un problema significativo. La teoría del valor-trabajo de Marx ni siquiera intenta dar este paso –de hecho se *rehúsa* a hacerlo.

¿Por qué sólo el trabajo?

Esta cuestión fue planteada tempranamente por uno de los más fieros críticos de Marx, el economista austriaco Eugen von Böhm-Bawerk (1884; 1886). Marx no se equivocaba al buscar una propiedad común a todas las mercancías, concedió Böhm-Bawerk. Pero la insistencia en que esta propiedad común consiste *sólo* en el trabajo –excluyendo todas las otras propiedades– es lógicamente indefendible.

Las mercancías, afirma Böhm-Bawerk, también pueden variar en otros aspectos. Pueden diferir en el grado de "escasez", como lo expresan la oferta y la demanda; también pueden diferir en si son producidos por las personas o si son dones de la naturaleza, y en la medida en que su perfil temporal de producción y consumo los hace sensibles al efecto del impacto de la actualización de las tasas de interés.

---

4 Conocer los precios nos permite calcular diversas ratios entre reservas y flujos del sistema de precios, tales como las tasas monetarias de ganancia y explotación, la distribución monetaria del ingreso y la tasa monetaria de acumulación, etc. En este caso, por simplicidad, siempre que nos referimos a los precios también nos referimos a las ratios que pueden ser derivadas a partir de ellos.

Ahora bien, a diferencia de los neoclásicos, quienes tradujeron estos factores al lenguaje de la utilidad, los marxistas los excluyeron de su explicación aduciendo que son "subjetivos", es decir, exteriores a la propia mercancía. Pero ya que estos factores también afectan los precios de mercado, su teoría, por definición, se vuelve incompleta.

La exclusión del poder

En efecto, esta teoría es incompleta en un sentido que se extiende más allá del individualismo utilitario de Böhm-Bawerk. Notemos que la teoría del valor-trabajo requiere de la competencia perfecta. Firmas y obreros deben *tomar* los precios que el mercado les ofrece, siendo incapaces de afectar individualmente los precios y los salarios, pues de otra manera los precios de mercado podrían ser fijados "arbitrariamente", sin necesidad de ningún vínculo con los precios de producción. Además, capital y trabajo deben ser capaces de moverse libremente entre los distintos sectores industriales para que las tasas de ganancia y explotación puedan equilibrarse entre ellos (por ejemplo, Sweezy 1942: 270-74; y Howard y King 1992: 282).

Sin embargo estas condiciones de competencia perfecta no existen –y como mostraremos más adelante, no *pueden* existir– en la realidad capitalista. En lugar de una competencia atomizada dentro de la llamada esfera económica, la historia del capitalismo nos ofrece una amplia gama de instituciones sociales restrictivas y procesos de poder. Esto incluye, entre otros factores, a las empresas, burocracias y ejércitos de gran escala, la redistribución y reestructuración del gobierno, las luchas internacionales, los mercados de trabajo segmentados, las interacciones centro/periferia, la persuasión ideológica, la cooptación material y, en último lugar pero no menos importante, el extendido uso de la fuerza y la violencia en todos los niveles de la sociedad.

La existencia de estas instituciones y procesos de poder hacen a los valores-trabajo (y por ende a los precios de producción) prácticamente inútiles para el estudio de los precios actuales y la acumulación. En efecto, bajo tales condiciones, el valor de la fuerza de trabajo –el insumo básico de cualquier proceso de producción y el determinante último de la acumulación– ya está contaminado por las relaciones de poder (volveremos a este punto en el capítulo 8).

Irónicamente, Marx fue el primero en predecir estas desviaciones de la competencia, en particular la centralización del capital y el crecimiento del poder del Estado, y sin embargo, no exploró los estragos que esto tendría sobre su propia teoría del valor. Esto se debió en parte a que dichos fenómenos apenas comenzaban a emerger y por lo tanto era difícil examinarlos rigurosamente. Pero había una razón más profunda.

El marco analítico de Marx, como el de los neoclásicos, era rehén de la cosmovisión mecánica del equilibrio estático. Para los neoclásicos, cuyo propósito era extirpar la historia de su economía positiva y demostrar la eterna armonía del capitalismo, el equilibrio mecánico resultó muy útil. Pero Marx

intentó hacer lo contrario. Intentó comprender las dinámicas transformadoras del conflicto social, la antítesis absoluta del equilibrio mecánico. El resultado fue una persistente disonancia entre, por un lado, sus análisis dialécticos del desarrollo capitalista y la crisis y, por otro, sus intentos por emular a la física y a la química en su teoría del valor-trabajo. El primero tiene por materia prima la plétora inmensa de las relaciones de poder; el segundo expulsa al poder para retener el determinismo del tiempo de trabajo.

La omisión de la capitalización

Finalmente, como veremos en la parte III, los valores-trabajo y los precios de producción pueden decirnos muy poco sobre lo que realmente le importa a los capitalistas: la capitalización de sus activos en el mercado de valores. Marx, quien no sabía con exactitud qué hacer ante la serie de activos cuyo valor se fija prospectivamente –es decir, en función de las expectativas a futuro– se libró del problema etiquetándolos como "capital ficticio". Fue una elección de palabras que sus seguidores pagarían muy caro.

Tras la muerte de Marx, la trayectoria de los mercados financieros se ha alejado de la acumulación subyacente de (aquello que Marx llamó) el "capital real". Como demostraremos ampliamente en el capítulo 10, en la actualidad el valor de mercado de las corporaciones comúnmente es mucho mayor que el precio de sus plantas y equipos (comoquiera que sean estimados). De manera semejante, al comparar dos corporaciones cualesquiera, es usual encontrar que la razón de sus valores de mercado difiere considerablemente de la razón de los precios de sus plantas y equipos (comoquiera que sean medidos).

Como resultado de estos desarrollos, quienes han aceptado la clasificación marxista y excluyen la capitalización "financiera" de su teoría del valor-trabajo "materialista", se descubren arrinconados. Incapaces de explicar la trayectoria de los mercados financieros con las herramientas marxistas, se enfrentan a la insoportable decisión de descartar estos movimientos como irrelevantes, clasificarlos como "distorsiones" o simplemente rendirse a la teoría burguesa de las finanzas corporativas, inyectando la econometría neoclásica dentro de la dialéctica marxista.

¿Qué teoriza la teoría del valor-trabajo?

La ambivalencia de los marxistas hacia las consideraciones subjetivas, el poder y el "capital ficticio", ha tenido una consecuencia importante: excluyendo el rol de estos factores en principio, pero reconociéndolos en la práctica, los marxistas han hecho que desde el punto de vista lógico su teoría del valor-trabajo no tenga peso alguno. Tal como ella se presenta, no hay nada en la teoría que nos diga si el valor trabajo explica el 1 por ciento o el 99 por ciento de los precios, o cualquier punto intermedio, y si este poder explicativo permanece estable o cambia con el tiempo.

El predicamento no ha tenido mayor efecto en los marxistas, quienes en vez de pelear una batalla perdida han preferido pasarla por alto. La teoría del valor de Marx, se dice ahora con frecuencia, no es una "teoría del precio" –al menos no en el sentido liberal convencional–. Marx fue principalmente un *crítico* de la economía política clásica, y como tal, aducen, no estaba interesado en la determinación precisa del nivel de los precios:

> Cualquiera que sea la manera en que se fijen o regulen los precios de las diversas mercancías entre sí, en primera instancia, es la ley del valor la que *rige* su *movimiento*. Cuando disminuye el tiempo de trabajo requerido para su producción, disminuyen los precios; cuando aumenta, los precios también aumentan, si se mantienen constantes las demás circunstancias.
>
> (Marx 1977, Tomo III, Vol. 6: 224, énfasis agregado)

Reparemos en el énfasis: el valor no *determina* sino meramente *rige* los precios de mercado, y afecta no su nivel sino su movimiento. Dicho en un sentido más general, según este punto de vista Marx no estaba realmente interesado en el precio de los chicles ni en las fluctuaciones del día a día de un sector particular. Estos hechos pertenecen a lo epifenoménico:

> La magnitud del valor de la mercancía expresa, pues, una relación necesaria e inmanente al proceso de formación de la mercancía con el tiempo necesario de trabajo. Al transformarse en precio la magnitud del valor, esta relación necesaria se pone de manifiesto como relación de intercambio de una mercancía con la mercancía dineraria [...] existente al margen de ella. Pero en esta relación tanto puede expresarse la magnitud del valor de la mercancía, como el más o el menos por el que en determinadas circunstancias puede enajenarse. Por tanto, en la forma misma del precio está implícita la posibilidad de una incongruencia cuantitativa, de una divergencia, entre el precio y la magnitud del valor.
>
> (Marx 1975, Tomo I, Vol. 1: 125)

Para Marx, entonces, la cuestión central no radica en los precios individuales sino en las *tendencias generales* del capitalismo. Y este énfasis general no debe sorprendernos. El periodo en que escribía había atestiguado grandes avances en la probabilidad y la estadística. El concepto de los mínimos cuadrados, desarrollado tanto por Gauss como por Legendre a finales del siglo XVIII, ya era ampliamente utilizado, mientras que la reversión a la media de Galton estaba a la vuelta de la esquina. La idea de aproximarse a una verdad subyacente a partir de múltiples medidas imprecisas, aplicada primero en la derivación geodésica del metro estándar, estaba ganando adherentes desde entonces.[5]

---

5 Acerca de la evolución entrelazada de la probabilidad y la estadística, la medición científica y la economía política, véase Hacking (1975; 1990), Porter (1995), Alder (1995; 2002) y la colección de Klein y Morgan (2001).

En sintonía con estos desarrollos, Marx también estaba en busca de los "fundamentos" en el largo plazo, los valores medios de equilibrio alrededor de los cuales los precios oscilan y hacia el cual terminan por revertirse:

> La suposición de que las mercancías de las diferentes esferas de la producción se venden a sus valores, sólo significa, naturalmente, que su valor es el punto de gravitación en torno al cual giran los precios y hacia el cual se nivelan sus constantes alzas y bajas.
>
> (Marx 1977, Tomo III, Vol. 6: 225)

Ahora bien, aquí encontramos una posible reentrada. La aseveración de Marx era difícil de corroborar en su propia época, pero en la actualidad, con abundantes estadísticas a nuestra disposición y un poder de cómputo a bajo precio, no debería ser difícil de evaluar. No se necesita más que una simple tabla. Primero hay que computar la trayectoria histórica de los valores-trabajo y los precios de producción; sobre esta serie debe colocarse el movimiento histórico de los precios reales. Después sólo hay que observar el comportamiento de estas series. El patrón resultante –presentado, si es necesario, con toda la parafernalia de la estadística– debe ser capaz de decirnos tanto la medida en que la ley del valor gobierna sobre los precios (en el corto plazo, en el largo o en ninguno) y cómo este patrón cambia con el tiempo.

Y en efecto, como veremos en la sección siguiente, los marxistas han llevado a cabo este análisis. Desde finales de los años setenta, han sometido a la teoría del valor-trabajo a un riguroso examen, con resultados que parecen aprobar la teoría más de lo que Marx habría podido esperar jamás. En general, los estudios muestran que los valores gobiernan sobre los precios no sólo en el largo plazo, sino también en el corto plazo, y que lo hacen estrecha y consistentemente a través del tiempo y el espacio.

Al final de cuentas, pues, todo encontraría su sitio. Aunque no vivimos en un mundo de perfecta competencia capitalista, y aunque los precios son impactados por numerosos factores ajenos al tiempo de trabajo, ninguno de ellos tendría la importancia suficiente. En el análisis empírico Marx mostraba estar en lo correcto. Y el capitalismo realmente parecía obedecer a la ley del valor.

¿Pero en verdad esto era así?

La demostración empírica de la teoría del valor-trabajo

El problema es asombrosamente simple. El objetivo de probar la teoría del valor-trabajo es mostrar que los precios de mercado están positivamente correlacionados con su valor-trabajo (o con sus correspondientes precios de producción). Ahora bien, independientemente de cómo afrontemos la tarea, dos cosas deben ser conocidas de antemano: los precios y los valores. Y sin embargo, resulta que estas magnitudes aparentemente triviales no son fáciles de "conocer" y que, contrariamente a la declaración explícita, los estudios empíricos ni siquiera parecen *intentar* correlacionar precios y valores.

¿El precio de qué?

Comencemos con los precios. La mayoría de la gente piensa en ellos como atributos de las mercancías *individuales* –el precio de un Toyota Corolla, el precio de un costal de trigo, el precio de un vuelo de United Airlines de Nueva York a Tokio, etc.–. El precio también puede ser el atributo de un *grupo* de mercancías. El deflactor del PIB de la industria de las bebidas, por ejemplo, denota el precio promedio ponderado de todas las nuevas mercancías producidas en esa industria, mientras que otros deflactores expresan el precio promedio ponderado de sectores completos tales como los bienes de consumo o los bienes de inversión; incluso de la economía en su conjunto.

Sin embargo los estudios marxistas sobre las correlaciones de valor y precio no utilizan ninguno de estos conceptos. En lugar de buscar el precio de una sola mercancía o el precio promedio de un grupo de mercancías, se concentran en el *precio del output total* –es decir, en el precio unitario de una mercancía *multiplicado* por su cantidad–. Habitualmente el investigador divide una economía en unas cuantas docenas de sectores tal como las delimitan los servicios nacionales de estadística, luego estima el precio y el valor del producto total en cada uno de esos sectores y finalmente correlaciona estas dos magnitudes entre los sectores para uno o más años.

Tal desplazamiento tiene implicaciones estadísticas significativas. Las correlaciones medidas de esta manera reflejan las covariaciones no sólo de los precios unitarios y los valores, sino también de sus cantidades asociadas. Ahora bien, notemos que el valor unitario y el precio unitario de cada sector son multiplicados por el *mismo output*. Esto significa que, permaneciendo todo lo demás constante, mientras más grande es la variabilidad del volumen de producción en los diferentes sectores, más estrecha es la correlación entre su precio total y su valor total.[6] Y ya que los diferentes sectores varían en su volumen de producto, el resultado común es que la correlación *general* es más grande que la correlación entre sus precios y valores unitarios. La medida de este impacto es revelada cuando los sectores son controlados para su tamaño: la correlación valor-precio usualmente cae de manera abrupta, a veces a un nivel insignificante.[7]

---

6 Denotemos, para el enésimo sector (i), el precio unitario de mercado mediante pm_i, el *valor-trabajo unitario* mediante vt_i, y el volumen producido mediante q_i. La correlación a lo largo de los sectores entre el precio unitario y el valor unitario asocia $pm_i \leftrightarrow vt_i$, mientras que la correlación a lo largo de sectores entre el precio total del volumen producido y su valor total asocia $q_i \times pm_i \leftrightarrow q_i \times vt_i$.

7 Acerca del problema de las correlaciones erróneas, véase Freeman (1998) y el debate entre Kliman (2002; 2005; 2007: capítulo 11) y Cockshott y Cottrell (2005). Estos últimos investigadores aseveran que, dado que las mercancías no tienen cantidades universales (una caja de cereal no puede ser directamente comparada con un avión de pasajeros), la correlación entre su precio unitario y su valor unitario carece de relevancia. El problema de las unidades comparables puede ser fácilmente sorteado si correlacionamos los precios *relativos* con los valores *relativos*. En nuestro ejemplo, correlacionaríamos la ratio del precio de los cereales y el precio del avión por un lado, con la ratio del valor del cereal y el valor del avión, por el otro.

Ausencia del valor

El otro problema con los estudios empíricos tiene que ver con el valor; es decir, la ausencia del mismo. Hasta donde sabemos, todos los modelos marxistas que se proponen correlacionar precios con valores-trabajo *no hacen tal cosa*. En vez de correlacionar precios con valores, en los hechos correlacionan precios con… ¡precios!

La razón es bastante simple. Recordemos que según Marx el valor de una mercancía expresa el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Sin embargo –como ya hemos mencionado y como detallaremos aquí y en el capítulo 8– este quantum es imposible de medir. Así que el investigador está obligado a hacer algunos supuestos.

El más importante de ellos es que el valor de la fuerza de trabajo es proporcional a la tasa salarial vigente; que la razón entre la plusvalía y el capital variable está dada por la razón entre el precio de la ganancia y el precio del salario; y ocasionalmente también se asume que el valor depreciado del capital constante es igual a una fracción del precio monetario del capital. En otras palabras, los investigadores dan por hecho aquello que la teoría del valor-trabajo supuestamente *demuestra*.[8]

Duncan Foley intenta mantenerse firme ante esta circularidad, describiéndola como un asunto de conveniencia:

> […] la elección entre coeficientes de trabajo incorporado [*sic*], o de un sistema de contabilidad basado en los precios de mercado, no tiene ninguna diferencia práctica para estimar las categorías marxianas como la tasa de explotación o la ratio entre trabajo productivo y trabajo improductivo en las economías reales. Dada la gran cantidad de datos contables basados en los precios, disponibles en las fuentes financieras o gubernamentales, y dada la dificultad, el costo y el posible error implicados en reconstruir los coeficientes de trabajo materializado para distintos periodos de tiempo y economías a partir de las tablas de insumos y producción, la mayoría del trabajo empírico […] utilizará los precios de mercado como una primera aproximación a un sistema de contabilización basado en los coeficientes de trabajo materializado.
> (Foley 2000: 35)

Pero esta argumentación es engañosa. No se trata de una cuestión de comodidad, sino de necesidad. El carácter imperativo de este procedimiento ha sido expuesto, sucinta pero opacamente, en uno de los primeros estudios estadísticos:

> Para calcular la tasa de plusvalía, los flujos de insumos/productos en precios de mercado (de aquí en adelante: precios) deben ser *converti-*

8 Para evitar llamar la atención, estos supuestos a menudo son disimulados en notas finales o apéndices técnicos. Habitualmente, el investigador los expresará crípticamente, con mínima discusión y raramente añadirá una disculpa. Véase, por ejemplo, Wolff (1975: 936), Ochoa (1989: 427-29), Shaikh y Tonak (1994: 80-81), Alemi y Foley (1997: 2) y Cockshott y Cottrell (2005: 312).

> *dos* en flujos de insumos/productos en tiempo de trabajo (de aquí en adelante: valores).
>
> (Wolff 1975: 936, énfasis añadido)

Dicho brevemente: debemos simular. Dado que los valores nunca son conocidos, tenemos primero que convertir los precios en "valores" y después correlacionar los resultados con los precios. Parece razonable esperar que la correlación resultante sea positiva y fuerte. Después de todo, estamos correlacionando los precios con ellos mismos. Lo que no queda claro es por qué uno tendría que molestarse en mostrar esta correlación y, lo que es aún más misterioso, qué tiene que ver todo este ejercicio con la teoría del valor-*trabajo.*[9]

Recapitulación

Al final del día, pues, parece que la segunda transformación no nos lleva muy lejos, y que los precios y valores de producción de hecho nos dicen muy poco sobre los precios reales. Resumiendo estas dificultades: la mayoría de los marxistas admite que los precios de mercado son determinados por una diversidad de factores distintos al valor; pero insisten en excluir estos factores de su teoría, volviéndola lógicamente incompleta hasta un grado desconocido. Algunos investigadores han intentado resolver el problema estadísticamente mostrando que los precios y valores están consistente y estrechamente correlacionados en la práctica, pero su metodología es altamente cuestionable por dos razones. Primero, por lo general se concentran en el volumen producido, no en las mercancías individuales; segundo, los "valores" de sus datos no son más que precios convertidos. La consecuencia de esto es que las correlaciones estimadas, no importa cuán fuertes sean, son irrelevantes para la teoría del valor-trabajo.

La primera transformación

Hasta aquí nos hemos concentrado en desplazarnos desde los precios de producción a los precios de mercado, asumiendo que los primeros son solamente valores-trabajo transformados. Este supuesto, empero, no es trivial. En efecto, la mayoría de los seguidores de Marx concuerda con sus detractores en que es imposible realizar este paso.

Para explicar el problema, comencemos con la ecuación del valor de Marx:

4. $vt = c + v + p$

---

9 Algunos marxistas han cuestionado la pertinencia de verificar empíricamente la teoría del valor-trabajo, temiendo que los resultados no sean concluyentes: "Supongamos, por ejemplo, que las correlaciones entre los coeficientes de trabajo objetivado y los precios de mercado resultaran ser muy débiles, o que descendieran con el tiempo, o que fueran bajas en ciertas economías capitalistas. ¿Tendríamos que concluir que la teoría del valor-trabajo no se sostiene, o que se está debilitando con el tiempo, o que sólo se sostiene en algunas economías capitalistas? (Foley 2000: 20). El escritor deja sin contestar estas preguntas.

donde el valor-trabajo de la mercancía (vt) es la suma del valor del capital constante (c), más el valor del capital variable (v) y la plusvalía (p).

Marx utilizó estas categorías para explicitar una relación definida entre tres ratios dentro de la economía política, una relación que, a su vez, conecta los valores expresados en términos de tiempo trabajado con los precios de producción. La primera de ellas es la tasa de ganancia (π), dada por el ratio entre la plusvalía y la suma del capital constante y el capital variable:

$$5.\quad \pi = \frac{p}{c+v}$$

La segunda es la tasa de explotación (ε), que expresa la razón entre plusvalía y capital variable:

$$6.\quad \varepsilon = \frac{p}{v}$$

Y la tercera es la composición orgánica del capital (θ), definida como la razón entre el capital variable y el capital constante:

$$7.\quad \theta = \frac{c}{v}$$

Dividiendo el numerador y el denominador del lado derecho de la ecuación 5 entre v, y sustituyendo p/v por ε y c/v por θ, obtenemos una relación de tres componentes entre la tasa de ganancia, la tasa de explotación y la composición orgánica del capital:

$$8.\quad \pi = \frac{p/v}{c/v+1} = \frac{\varepsilon}{\theta+1}$$

De acuerdo con Marx, la competencia entre los capitalistas los empuja a desplazarse desde ramos industriales con una baja tasa de ganancia hacia los ramos con una mayor tasa de ganancia, produciendo que la tasa de ganancia (π) tienda a igualarse entre los sectores de la economía. De igual forma la competencia entre los trabajadores produce la movilidad laboral, que a su vez produce la correspondiente tendencia de la tasa de explotación (ε) a igualarse a lo largo de las diferentes industrias. Ahora bien, si estas dos tasas tienden a igualarse entre los diversos sectores de la economía, por definición también debería hacerlo la composición orgánica del capital (θ).

Y, sin embargo, a diferencia de estos dos movimientos, el tercero no tiene por qué ocurrir.[10] Al contrario: la ratio entre capital constante y capital variable no depende de la competencia, sino de la naturaleza técnica de la producción, y por lo tanto tiende a variar entre las distintas industrias (la composición orgánica del capital en la industria de la computación, por ejemplo, debe ser más baja que en la industria acerera; en la ganadería lechera más baja que en la producción de microchips, en la industria bancaria más baja que en la automovilística, etcétera).

Para encontrar la cuadratura del círculo, lo único que podemos hacer es aceptar que los precios de producción y las ganancias monetarias en las diferentes industrias no son proporcionales a sus respectivos valores y plusvalores. Específicamente, las industrias con una composición orgánica de capital mayor al promedio, tendrán precios y ganancias más elevados que sus respectivos valores y plusvalores, mientras que las industrias con una composición orgánica menor al promedio tendrán precios y ganancias menores a su valor y plusvalor.

La teoría, por lo tanto, no es coherente a pie juntillas, si bien el daño es limitado. Recordemos que Marx enfatiza el carácter general del proceso del desarrollo capitalista, y desde este punto de vista, argumentan sus seguidores, su teoría sigue intacta y todavía resulta indispensable. La razón es que, aunque los precios y ganancias difieren de sus respectivos valores y plusvalores en las industrias *individuales*, sus *agregados* permanecen idénticos.

La igualdad de estos agregados es un tema crucial. Dado que según Marx la suma de todas las ganancias es igual a la suma de todas las plusvalías, y que la suma de todos los precios es igual a la suma de todos los valores-trabajo, la tasa de ganancia expresada en precios es igual a la tasa de ganancia expresada en valor. Es a través de esta determinación de la tasa de ganancia que el sistema de los precios está *anclado* al sistema del valor. Desde el punto de vista de la causalidad general, las desigualdades precio-valor y ganancia-plusvalía entre los diversos sectores de la economía son secundarias. Ellas no representan sino una mera redistribución dentro de la igualdad del conjunto, que es completamente explicable por la categoría de valor.

Inconsistencia, redundancia, imposibilidad

El sistema dual

Esta forma de comprender el ajuste y redistribución del valor-trabajo fue dominante entre los socialistas occidentales y rusos hasta la Segunda Guerra Mundial. El punto de vista generó algunas oposiciones, pero el nazismo y el estalinismo contribuyeron a marginarlas. Fue sólo en los años cuarenta, con la introducción a los lectores en inglés de los trabajos estadísticos del alemán

10 De hecho, no es enteramente claro por qué la movilidad del trabajo debería igualar las tasas de explotación más bien que el salario únicamente, aunque por alguna razón este tema ha recibido muy poca atención.

Ladislaus von Bortkiewicz, que los reparos a este punto de vista se volvieron ampliamente reconocidos.[11]

Bortkiewicz (1907a; 1907b) demostró que la solución de Marx al problema del ajuste y la redistribución es lógicamente inconsistente. Sucede que a medida que nos desplazamos de los valores-trabajo a los precios de producción, los resultados no se "agregan": el precio de los productos difiere del precio de sus insumos.[12] De acuerdo con Bortkiewicz, la inconsistencia se produce porque la transformación en Marx es incompleta. Ésta convierte la plusvalía, contabilizada en tiempo de trabajo, en ganancias contabilizadas en precio, pero no hace lo correspondiente con el capital constante y el capital variable. El sistema de precios resultante, por ende, está sólo respaldado a la mitad –parcialmente denominado en precios, parcialmente denominado en valor.

Sucede sin embargo que los capitalistas y los trabajadores compran y venden mercancías en precios, no en valores, así que tiene sentido especificar la existencia de dos sistemas *distintos*, uno denominado en valores, otro en precios de producción. Y en efecto, con un sistema dual, Bortkiewicz mostró que la transformación de valores en precios de producción es matemáticamente coherente.

Pero había un alto precio a pagar por la coherencia: el sistema dual ya no satisfacía el principio de la conservación agregada de Marx. Al establecer sistemas separados para precios y valores ya no es posible establecer una sola tasa de ganancia π que satisfaga la ecuación 3 para todas las mercancías. El resultado es que los precios totales no necesitan ser iguales al valor-trabajo total, y que la ganancia total no necesita ser igual a la plusvalía total. Dadas estas desigualdades, la tasa de ganancia denominada en precios no es igual a la tasa de ganancia calculada en valor-trabajo.

Esto ya no es un problema secundario. Marx afirmó que su teoría era superior a las alternativas burguesas, en parte porque podía hacer algo que ellas no: derivar objetivamente la tasa de ganancia a partir de las condiciones materiales del proceso de trabajo.[13] Bortkiewicz convirtió esta ventaja en una

---

11 Los argumentos de Bortkiewicz fueron resumidos en el trabajo de Paul Sweezy *Teoría del Desarrollo Capitalista* (1942) e incluidos después en su recopilación traducida, *Karl Marx and the Close of his System* (1949).

12 A menos de que introduzcamos supuestos especiales, esta desigualdad significa que en la reproducción simple, el precio total de los bienes-salario producidos por el sistema, difiere del valor total de los salarios (de manera que los trabajadores consumen menos o más de lo que los capitalistas les dan); que el precio total de los bienes de inversión difiere del valor total del capital constante utilizado (de manera que hay una inversión o desinversión neta); y que el total en precios de los bienes de lujo es diferente de la ganancia total de los capitalistas (de suerte que hay una inversión o desinversión neta); y que el precio general de los bienes de lujo difiere de la ganancia total de los capitalistas (de manera que ellos deben ahorrar o no ahorrar).

13 Los precios de producción, escribe Marx, presuponen "la existencia de una tasa general de ganancia", la cual "*se obtiene a partir del valor de la mercancía.* […] Sin ese desarrollo, la tasa general de ganancia (y por ende también el precio de producción de la mercancía) es una idea carente de sentido y absurda" (Marx 1977, Tomo III, Vol. 6: 198-99, énfasis añadido).

carga: mostró que el marco original de Marx era lógicamente incoherente, y que la única forma de arreglarlo era hacer la tasa de ganancia independiente del sistema del valor.

Un rodeo complejo

Haciendo leña del árbol caído, en 1957 Paul Samuelson demostró que, matemáticamente, la primera transformación era un "complejo rodeo" de nulo provecho. Fuera consistente o no, la teoría resultaba por completo irrelevante. Marx había establecido un proceso analítico de dos pasos, desplazándose de las condiciones de producción al valor-trabajo, y del valor-trabajo a los precios de producción. Pero en los hechos, asevera Samuelson, el proceso sólo necesita un paso –de las condiciones de producción a los precios de producción– sin tener que recurrir a la intermediación del valor-trabajo. "Para utilizar el término de Shaw, los *marxolaters* –sugirió triunfalmente– deberían escuchar el precepto económico básico, válido en todas las sociedades: deshazte de tus pérdidas"; lo que aquí quiere decir: desembarazarse de la teoría del valor (1957: 892).

Aunque sin pronunciar palabra sobre las matemáticas de Samuelson, muchos marxistas rechazaron su conclusión aduciendo que se trataba de una incomprensión burguesa. El quid del análisis del valor, argumentaban, no era explicar los precios *per se*, sino captar los fundamentos sociales de su formación –el conflicto de clases en la producción, el imperativo social del cambio técnico y el funcionamiento del modo de producción en su conjunto–. Según Sweezy (1942: 129), el análisis del valor, a pesar de sus numerosos problemas, es necesario para "descubrir bajo la superficie fenoménica del dinero y sus mercancías las relaciones subyacentes entre personas y clases".[14]

Pero lo que sigue siendo oscuro es por qué *sólo* el análisis del tiempo de trabajo podría cumplir esta misión. ¿Por qué asumir que la lógica del conflicto de clase, el cambio técnico y la interacción entre producción, circulación y distribución, deben estar, los tres, basados en la *combinación cuantitativa de los insumos de la producción* –particularmente teniendo en cuenta que esta combinación está sumida en contradicciones lógicas e imposibilidades absolutas–? Seguramente debe haber otras alternativas, ¿o es el valor-trabajo, por definición, necesario?

La producción conjunta

El panorama se volvió aún más sombrío en los años setenta. Apoyándose en el trabajo de Sraffa *Producción de Mercancías por medio de Mercancías* (1960), Ian Steedman (1975; 1977) y otros afirmaron que la teoría del valor-trabajo no sólo era inconsistente y redundante, sino además imposible. El problema básico se encuentra en los procesos de producción conjunta, donde múlti-

14 Reiteraciones de esta postura, en Mattick (1972), Baumol (1974), Fine y Harris (1979: capítulo 2) y Harvey (1982: 35-38).

ples insumos generan múltiples subproductos. Esta articulación hace difícil identificar qué insumos son "responsables" de qué parte de los productos, lo que conduce a resultados matemáticos extraños y a que los valores-trabajo se vuelvan indeterminados, nulos, ¡e incluso negativos!

Este predicamento (volveremos a él en los capítulos 8 y 12) se produce debido a que cuantitativamente la producción es siempre una caja negra. Incluso si pudiéramos identificar sus insumos y productos (lo que es ya un objetivo cuestionable) nunca podremos examinar el interior del proceso por el cual los primeros cuantitativamente "engendran" a los segundos. La única forma de atribuir los productos a los insumos es indirecta –primero hallando una relación matemática única entre ellos, y después *asumiendo* que esa relación representa la transformación productiva que tiene lugar dentro de la caja negra–. Esta solución superficial funciona cuando sólo hay un producto y por lo tanto una única ecuación matemática. Pero tiende a fallar ante la producción conjunta, que requiere ecuaciones simultáneas, y no hay nada en la producción conjunta que nos garantice que estas ecuaciones puedan ser resueltas con un valor-trabajo único y positivo.

La existencia de la producción conjunta es potencialmente devastadora para la teoría del valor-trabajo. Dado que la totalidad de esta teoría depende de que el valor-trabajo sea positivo, la posibilidad de que esta magnitud pueda resultar indefinida, nula o negativa, debilita las "leyes del movimiento" de Marx y el significado mismo de la explotación. Estas implicaciones son tanto más relevantes si consideramos que la producción conjunta es la regla más bien que la excepción. Y de hecho, incluso si hubiera solamente un bien vendible, el proceso de su producción sería conjunto, pues también generaría una depreciación del capital constante.

Algunos marxistas han intentado minimizar la relevancia de la producción conjunta argumentando que el capital constante modificado (es decir, depreciado) no se produce para el mercado y por lo tanto no debe ser considerado como una mercancía (por ejemplo, véase Fine y Harris 1979: 41-42).[15] Pero es difícil comprender las bases de esta afirmación. Constantemente, compañías enteras son vendidas y compradas en el mercado a cambio de dinero real; de hecho, algunas firmas, particularmente en las áreas de investigación y desarrollo, se conforman con el único propósito de ser vendidas al mejor postor. Si esto es así, ¿por qué deberíamos considerar que la maquinaria y las estructuras no son mercancías? Alternativamente, si aceptamos el argumento de Fine y Harris, ¿no deberíamos, para ser coherentes, clasificar *todos los productos intermedios* como no-mercancías?

Otra ruta de escape consiste en afirmar que la especialización capitalista tiende a reducir la producción conjunta, de manera que, eventualmente, la teoría terminará por imponerse a la realidad (*ibid.*). Sin embargo, especialización

15 La cuestión de si las mercancías deben o no ser producidas intencionalmente para el mercado y la relevancia de esta intencionalidad para la economía política se discute en la nota al pie 1 de este capítulo.

no es lo mismo que producción conjunta. La primera se refiere a la división, la segunda a la interacción, y el aumento de aquélla no implica la reducción de ésta. Para ilustrar este punto, consideremos el hecho de que General Electric cuenta con cientos de miles de distintas descripciones de trabajo, que sus diversos segmentos corporativos están formalmente asociados a diferentes tipos de productos, y que estos productos no son los mismos que los de Ford o Exxon. Estas divisiones son testimonio de la alta especialización de la producción capitalista contemporánea, ¿pero qué revelan acerca de la *interacción* de sus diversos procesos?

¿Nos dicen algo acerca de la parte del trabajo de un contador, un ingeniero o un chofer de General Electric, que va a dar a una bomba hidráulica de General Electric? Y cuando General Electric vende esta bomba hidráulica a Ford, ¿podemos saber, basados en estas divisiones y sin recurrir a los precios, cuánto de ese trabajo está siendo "transferido" a un automóvil de Ford? ¿Cuánto cambiaría nuestra repuesta si la planta que utiliza la bomba produjera conjuntamente dos tipos de automóviles en lugar de uno? ¿Y qué sucedería si todo el proceso fuera "internalizado" por Ford, adquiriendo la división de GE que produce las bombas? ¿La adquisición haría que este proceso fuera más o menos conjunto? Los teóricos del valor-trabajo no pueden responder estas cuestiones; y mientras la producción conjunta se mantenga en pie, la estructura insumos-productos continuará sin ser especificada y la teoría permanecerá estancada.

¿Capitalismo* sans *valor?

Según Cornelius Castoriadis (1988, Vol. 1: 20), el que Marx admitiera la desigualdad de los salarios durante la transición socialista hacia el comunismo –"a cada quién según su trabajo"– muestra hasta qué punto había hecho suyos los "hechos auto-evidentes" del sentido común burgués; es decir, el supuesto de que podemos de algún modo atribuirle un producto a su "productor". Como lo establece un documento de la AFL-CIO de 1958, *Automatización y Cambio Tecnológico*, este supuesto ya no se sostiene, ni siquiera en un mundo socialista: "La automatización, en su sentido más amplio, significa el *fin* de la medición del trabajo […]. Con la automatización no es posible medir lo que una sola persona produce", ni existe ya "razón alguna para pagarle a una persona de acuerdo con las piezas producidas ni las horas trabajadas" (citado en Tsuru 1993: 7, énfasis en el original).[16]

De manera paradójica, Marx fue notablemente profético al anticipar el languidecimiento de su propia teoría del valor-trabajo, y se debió precisamente a esta razón. Vale la pena citar en extenso su punto de vista:

---

16 Como veremos más adelante, de acuerdo con Veblen la cuestión no es la automatización sino la naturaleza holográfica de la producción. El hecho de que la producción sea social significa que no podemos imputar un producto a "su" productor, ni siquiera bajo las condiciones sociales más simples.

> En la medida, sin embargo, en que la gran industria se desarrolla, la creación de la riqueza efectiva se vuelve menos dependiente del tiempo y la cantidad de trabajo, del cuanto de trabajo empleados, que del poder de los agentes puestos en movimiento durante el tiempo de trabajo [...]. El trabajo ya no aparece tanto como recluido en el proceso de producción, sino que más bien el hombre se comporta como supervisor y regulador con respecto al proceso de producción mismo [...]. Se presenta al lado del proceso de producción, en lugar de ser su agente principal. En esta transformación lo que aparece como el pilar fundamental de la producción y de la riqueza no es ni el trabajo inmediato ejecutado por el hombre ni el tiempo que éste trabaja, sino la apropiación de su propia fuerza productiva general, *su comprensión de la naturaleza y su dominio de la misma gracias a su existencia como cuerpo social*; en una palabra, el desarrollo del *individuo social* [...]. Tan pronto como el trabajo en su forma inmediata ha cesado de ser la gran fuente de la riqueza, el tiempo de trabajo deja, y tiene que dejar de ser, su medida, y por tanto el valor de cambio [deja de ser la medida] del valor de uso [...]. Con ello se desploma la producción fundada en el valor de cambio [...].
>
> (Marx 1972, Vol. 2: 227-29, énfasis añadido)

De lo que se sigue que,

> [...] con la destrucción de la base, de la propiedad privada, con la regulación comunista de la producción y la abolición de la actitud en que los hombres se comportan ante sus propios productos como ante algo extraño a ellos, el poder de la relación de la oferta y la demanda se reduce a la nada y los hombres vuelven a hacerse dueños del intercambio, de la producción y del modo de su mutuo comportamiento [...].
>
> (Marx y Engels 1970: 37)

Esta cautivadora idea es típica de la búsqueda de las contradicciones inherentes, característica de Marx: ciertamente la contradicción entre las fuerzas de producción y las relaciones de producción socava la lógica cuantitativa del capitalismo. Bajo las complejas condiciones socio-tecnológicas, dice, la relación directa entre los insumos de la producción y los precios finales está condenada a desplomarse. Cuando esto sucede el establecimiento de los precios se vuelve crecientemente arbitrario; los capitalistas pierden su convicción moral y la brújula de sus negocios; y debilitado su sentido de la hegemonía, su sistema se vuelve vulnerable y eventualmente insostenible.

Ha sido demostrado que Marx se equivocó al creer que el declive de su propia teoría echaría abajo al capitalismo. Tal vez porque, contrariamente a su convicción, el valor-trabajo no es un prerrequisito para que el capitalismo funcione. Sin embargo las ideas de Marx sobre la naturaleza *societal* de la producción y sobre los insuperables problemas que crea para la teoría de la economía política fueron proféticas.

Recapitulación, el problema de la transformación

Como nuestro breve recorrido ha mostrado, los valores-trabajo no pueden ser fácilmente transformados a precios. Recapitulando, la transformación requiere dos pasos: primero, un paso lógico del valor-trabajo a los precios de producción, después, un paso lógico-empírico de los precios de producción a los precios de mercado. Recorriendo este camino de manera inversa –y asumiendo que el primer paso es realizable– vimos que el valor trabajo arroja poca luz sobre la trayectoria real del capitalismo. La razón es que el segundo paso está incompleto: los teóricos marxistas están dispuestos a admitir que los precios de mercado encierran más que la sola representación de los precios de producción, y sin embargo deliberadamente se rehúsan a teorizar otra cosa que no sean esos precios. Y dado que la propia teoría no indica cuán importantes son los factores adicionales, su impacto en la determinación de los precios no puede ser evaluado.

Algunos marxistas han intentado resolver esta cuestión mediante análisis estadísticos. Sus resultados parecen ser muy robustos –pero sólo porque los dados de sus investigaciones están cargados y las pruebas resultan ser circulares–. Estos estudios tienden a medir la correlación entre valor y precio, no de las mercancías individuales, sino del producto total de un sector económico. Peor aún, dado que los valores de trabajo no pueden ser observados, los investigadores comúnmente los "derivan" de sus precios de mercado. El resultado es un recorrido en círculo. Se nos dice que los precios de mercado (presentados como *valores*) están estrechamente correlacionados con los precios de mercado: no es claro que esta revelación sirva para reivindicar a la teoría del valor-trabajo.

El problema, sin embargo, comienza desde mucho antes, con la conversión lógica del valor-trabajo a los precios de producción. Primero, la conversión es lógicamente inconsistente, y sólo se puede hacer consistente al costo de echar fuera muchas de las conclusiones clave de Marx. En segundo lugar, incluso si fuera perfectamente consistente, la conversión es matemáticamente redundante porque agrega muy poco a lo que sabemos desde el comienzo. Y finalmente, una vez que entramos en el ámbito de la producción conjunta, se vuelve difícil, cuando no imposible, *especificar* los valores-trabajo que deberán ser convertidos a precios.

Nuevas soluciones, nuevas interpretaciones

Los teóricos del valor han contestado estos desafíos con una voluminosa literatura de nuevas soluciones. La mayoría ha aceptado que la propia transformación intentada por Marx resulta problemática y que las críticas que ella produjo deben ser escuchadas. Pero también han insistido en que las dificultades pueden ser superadas mediante la modificación de uno o más de los supuestos de Marx.

Cambiar los supuestos

Michio Morishima, por ejemplo, examinó el llamado Teorema Fundamental Marxiano, según el cual una tasa positiva de ganancia implica, y está implicada en, una tasa positiva de explotación. Argumentó que el Teorema es válido pero sólo si evaluamos el valor de las mercancías de una manera distinta a la que propuso Marx. Mientras que para Marx el valor está determinado por el tiempo de trabajo *promedio*, Morishima afirmó que el Teorema sólo puede sostenerse si el valor es contabilizado por el tiempo de trabajo *mínimo* (Morishima 1973; Morishima y Catephores 1978). Una segunda aproximación fue la ofrecida por David Laibman (1973-74). Laibman observó correctamente que la lucha de clases se libra no en torno a la tasa de ganancia, sino en torno a la distribución del ingreso; y por lo tanto concluyó que es la tasa de explotación, no la tasa de ganancia, la que tiende a igualarse a través de las diversas industrias.

Una solución sumamente original fue desarrollada y empíricamente examinada por Emannuel Farjoun y Moshé Machover (1983). Los modelos marxistas convencionales, argumentaron, especifican sus variables como magnitudes de equilibrio discretas, pero la realidad capitalista competitiva es inherentemente estocástica, por lo que la competencia tiende a dispersar las tasas de ganancia así como a igualarlas. De estos dos procesos, el primero es más fuerte, tanto dentro como a través de las distintas industrias, de modo que las tasas de ganancia no convergen en un mismo punto sino que se distribuyen en un rango. Esta tendencia quiere decir que no debemos esperar que la correspondencia entre precios de mercado y valores-trabajo sea determinista sino probabilística. Y al desaparecer el determinismo, es obvio que la consistencia lógica del sistema ya no es un problema.

Complejidad

Al pasar el tiempo, la proliferación de soluciones diferentes, la naturaleza restrictiva de los supuestos y los agudizados desacuerdos entre sus defensores, han servido para complicar y fracturar el marco original de Marx. Sin embargo la mayoría de los teóricos del valor ha permanecido impávida ante esta complejidad creciente.

Según Marx la desviación de los precios respecto de sus valores es *inherente* a la forma-precio. “No se trata, en modo alguno, de un defecto de esa forma, sino que al contrario es eso lo que la adecua a un modo de producción en el cual la norma sólo puede imponerse como ley promedial que, en medio de la carencia de normas, actúa ciegamente” (Marx 1975, Tomo I, Vol. 1: 125). Desde este punto de vista, el problema de la transformación no afecta ni el principio del valor ni la perspectiva que ofrece de las relaciones capitalistas. “Por el contrario, arguye Laibman (2000: 314), el complicado proceso de convertir valores en precios “es un desarrollo ulterior a la idea central, según la cual las relaciones del mercado capitalista mistifican y obscurecen *–y por lo tanto permiten–* la explotación de clases en el corazón del sistema” (énfasis

en el original). De hecho, dice Laibman, el rechazo del mecanismo de ajuste y redistribución planteado por Marx sirve únicamente para mostrar que "la explotación, lejos de tener lugar en sectores aislados entre sí, es sistémica e inseparable de la entera red de interconexiones en la estructura de la producción y el intercambio" (*ibíd.*).

El problema con esta aproximación es doble. En primer lugar, es difícil evaluar una teoría cuyo propósito es tanto explicar como oscurecer la realidad (dado que una explicación más débil implica una mayor mistificación, y viceversa.) Los precios de mercado pueden, en efecto, parecer caóticos y la teoría burguesa ciertamente sirve para mistificarlos, pero es dudoso que Marx hubiera querido que su propia teoría del valor sirviera a ese mismo propósito. En segundo lugar, si los demás factores permanecen constantes, la mejor solución es, según el principio de la navaja de Occam, la más simple. Las explicaciones complicadas tienden a ser intelectualmente poco atractivas y políticamente ineficaces –una combinación suicida para una teoría cuyo propósito último es la praxis.

Cambiar las definiciones

Así surgió, en los años ochenta, una nueva perspectiva que no ofrece nuevas soluciones sino mejores interpretaciones.[17] De acuerdo con ella, la teoría que los marxistas han estado intentando arreglar por más de un siglo es en efecto lógicamente inconsistente y está plagada de problemas insolubles –pero ésa no es la teoría de Marx–. Interpretados adecuadamente, afirman, los textos de Marx ofrecen una teoría del valor muy diferente, una que es internamente consistente y completamente congruente con todos sus resultados teóricos.[18]

La literatura de la nueva interpretación tiene distintas variantes, pero todas tienen esto en común: redefinen el significado del valor-trabajo. A continuación nos concentraremos en la versión que más radicalmente se aleja de la convención marxista, a saber, la Interpretación del Sistema Temporal Único (ISTU).[19] De acuerdo con esta interpretación la "verdadera" teoría del valor de Marx difiere de la interpretación convencional en dos aspectos principales que analizaremos a continuación.

---

17 Las revisiones más importantes de esta literatura incluyen a Freeman y Carchedi (1996), Foley (2000), Freeman, Kliman y Wells (2000) y Kliman (2007).

18 Andrew Kliman (2004: 23, tabla 2.1) compara las distinta interpretaciones según qué tan bien reproducen las afirmaciones teóricas de Marx.

19 Para una exposición concisa de la ISTU véase Kliman y McGlone (1999). Otras versiones incluyen la "Nueva interpretación" atribuida a Foley (1982) y Duménil (1983), y la "Interpretación del sistema singular simultáneo" asociada a Wolff, Roberts y Callari (1982) y Moseley (1993), entre otros.

Recalcular los costos

En primer lugar, el sistema no es simultáneo sino temporal. Para ilustrar esta diferencia, consideremos la producción de una computadora personal de Dell. La compañía adquiere insumos tales como microchips de Intel, discos duros de Toshiba, tarjetas de sonido de Creative Labs, etc.; ensambla los componentes con sus propios trabajadores; y finalmente, tres semanas después, cuando el proceso se ha completado, vende la computadora al consumidor final. De acuerdo con el modelo estándar, que es simultáneo, el valor de estos insumos debe ser registrado según su valor *actual*. Deben ser medidos de acuerdo con lo que habría costado producirlos ahora, al final del proceso, sin importar lo que de hecho costó producirlos antes. Este supuesto garantiza que las mercancías que actúan como insumos y como productos tengan un valor único.

La ISTU no está de acuerdo. Esta lógica no tiene sentido desde el punto de vista de los negocios, y ciertamente no es la perspectiva de Marx. Los costos monetarios son registrados cuando Dell compra sus insumos, no cuando vende sus productos. Para ser coherentes, afirman los defensores de la ISTU, la misma secuencia temporal debe mantenerse para el valor-trabajo. Debemos registrarlos cuando los insumos entran al proceso, no cuando salen convertidos en producto.

En realidad no existe un método para decidir cuál de estos métodos es "válido". De acuerdo con Michael Perelman (1990), el propio Marx dejó abierta esta cuestión. Él utilizó el trabajo anterior (pasado) al nivel micro de la empresa y el trabajo existente (actual) al nivel macro del capitalismo como totalidad, pero sin indicar por qué. Las técnicas de contabilidad convencionales hacen una distinción similar entre los métodos LIFO [*Last In, First Out*] y FIFO [*First In, First Out*], sin que podamos distinguir tampoco cuál es correcto y cuál está equivocado. Con el método LIFO, Dell podría calcular sus costos actuales basada en el precio de sus insumos adquiridos más recientemente. Con el método FIFO, podría computar sus costos de forma histórica, basada en el precio de los insumos más antiguos de su inventario. Cada método tiene consecuencias financieras dramáticamente diferentes, dependiendo de la tasa de inflación, la política fiscal, los precios de transferencia, las variaciones de la moneda y otras tantas consideraciones, incluyendo la duración del proceso de producción y el curso del cambio tecnológico. Pero entonces no existe una *unidad de medida objetiva* –salvo por la ley, los hábitos y las costumbres de la sociedad burguesa– que nos diga qué método utilizar. Ahora bien, a diferencia de los contadores, quienes trabajan con precios observables, los marxistas ni siquiera saben cómo se ve el trabajo abstracto. Así que parece que su cruzada por el Santo Grial es un poco presuntuosa.

Teóricamente, sin embargo, el método de la evaluación histórica de los costos es mucho más "flexible" que el método de los costos actuales. La valuación en precios actuales, tal como es utilizada por las perspectivas convencionales, requiere que todas las instancias de una mercancía dada tengan un

valor y sólo uno, de tal forma que un barril de petróleo tenga el mismo valor cuando aparece como producto y cuando aparece como insumo.

En contraste, la valuación histórica, como la utiliza la ISTU permite que cada barril de petróleo tenga su propio valor, en función de su posición particular en el tiempo dentro del proceso de producción. Esta diferencia permite que la ISTU parezca teóricamente más robusta que su contraparte convencional; pero la apariencia es engañosa. Obviamente, si la misma mercancía puede tener múltiples valores, la probabilidad de que el sistema de valuación en su totalidad sea lógicamente inconsistente se reduce considerablemente.

Los precios como valores

Pero etiquetar estas consideraciones como "teóricas" es un poco tramposo, por la sencilla razón de que la ISTU es más un dispositivo de contabilidad que una propuesta científica. La naturaleza "definicional" de la ISTU es evidente en su segundo supuesto. Según tal supuesto, Marx no tenía en mente dos sistemas, sino uno. Recordemos que según el sistema dual estándar, tal como fue formalizado por Bortkiewicz, el valor-trabajo y los precios de producción se obtienen separadamente, cada uno en su propio sistema, y que la cuestión es saber si el primero puede o no ser matemáticamente "transformado" en el segundo. Esta cuestión ni siquiera llega a plantearse en la ISTU. Aquí sólo existe un sistema para precios y valores, de manera que, de entrada, no hay nada que transformar.

El lenguaje de este último enunciado es engañoso. En efecto, el sistema único articulado por la ISTU no tiene precios *y* valores. Tiene precios *como* valores. La distinción es crucial. La perspectiva marxista ortodoxa afirma que los valores-trabajo son la *causa* de los precios. Este vínculo causal es significativo porque la definición de las dos magnitudes es diferente. Los precios son contabilizados en dinero, mientras que los valores son contabilizados en tiempo de trabajo. Las dos magnitudes pueden ser usadas de manera intercambiable, pero sólo si la teoría es correcta.

El planteamiento de la ISTU es enteramente distinto. Aquí no tiene sentido preguntarnos si los precios son o no iguales a los valores, simplemente porque los valores quedan *definidos* por los precios de mercado. Lo que los estudios empíricos hacen por necesidad y con muchos recelos, la ISTU lo presenta con fanfarrias y como una reivindicación del marxismo. El valor del capital constante usado por Dell es definido aquí como el precio de mercado que la compañía pagó por su capital (depreciado), las materias primas y los bienes semiterminados. Igualmente, el valor de la fuerza de trabajo que emplea es definido como el salario monetario pagado a sus trabajadores. Finalmente, la plusvalía de la compañía es definida sustrayendo de su beneficio monetario actual los valores del capital variable y constante, así como la desconocida

discrepancia que podría surgir del intercambio desigual.[20] Se sostiene que el trabajo es, por definición, el responsable de la creación de todo el valor global. Pero ya no es necesario para ninguno de los cálculos subyacentes. Los valores individuales son definidos como la suma de los precios de mercado, con el resultado de que las ecuaciones del sistema-único no contienen ya coeficientes de trabajo materializado.

Las nuevas interpretaciones no ven ningún problema con esta circularidad. Duncan Foley, por ejemplo, afirma que cuando los marxistas definen los valores a partir de los precios, no hacen nada diferente que Newton al definir la fuerza a partir de la masa y la aceleración ($F = m \times a$). En cada instancia la definición cumple su propósito si "dirige y disciplina la investigación científica de maneras conceptuales y fructíferas" (2000: 28). Y naturalmente, no hay nada malo con las definiciones *per se*.

Pero hay una diferencia importante entre los dos casos: mientras que Newton ofrece una definición de fuerza, los nuevos interpretacionistas ofrecen dos definiciones del valor: una basada en el precio y otra en el tiempo de trabajo. Y dado que el valor es proporcional tanto al precio como al tiempo de trabajo, se sigue que los precios son proporcionales al tiempo de trabajo y que la teoría del valor-trabajo es verdadera desde antes de que comencemos la investigación. Kliman y McGlone (1999: 44) aseveran que ésta es una explicación "circular, de tipo hegeliano", aunque no es claro cómo esta presunta técnica dialéctica difiere del hábito neoclásico positivista de definir una cantidad de capital a partir de su precio, o el producto marginal a partir de la tasa salarial. Tras estas consideraciones tal vez no deba sorprendernos que, mientras la definición de fuerza permitió a Newton describir, explicar y predecir acertadamente el movimiento de los cuerpos actuales, los conceptos de utilidad y valor-trabajo permiten a sus teóricos decir casi nada del movimiento real de los precios.

Los defensores de la ISTU argumentan que esto es lo que Marx tuvo en mente. Y tal vez estén en lo correcto. Pero si tal era la intención de Marx, no es claro por qué se tomó la molestia de llamar *teoría* del valor a su apuesta, ni mucho menos por qué la llamó teoría del valor-*trabajo*. La ISTU no dice nada del trabajo, salvo la aseveración de que el trabajo crea todo el valor. Y no es una teoría científica en el sentido de que una causa X (el valor) explique una consecuencia Y (el precio). Se limita a afirmar la perogrullada de que los precios monetarios actuales son la suma de los precios monetarios pasados más una desviación.

Quienes abogan por esta perspectiva enfatizan que no están afirmando que la teoría del valor de Marx tenga que ser empíricamente válida. Su único propósito es mostrar que este marco es lógicamente consistente y que mantiene la coherencia con sus afirmaciones analíticas. Pero en el proceso de cumplir

---

20 La discrepancia, aunque desconocida para las mercancías individuales, desaparece en el agregado dado que, según el supuesto del que partimos, el intercambio desigual no crea valor, sólo lo redistribuye.

este objetivo, parecen haber caminado en reversa. Mientras que la teoría del valor-trabajo de Marx se jacta de dar cuenta de los fenómenos de acuerdo con su "esencia", los defensores de la ISTU se mueven exactamente en la dirección contraria. No sólo convierten su teoría en una tautología irrefutable, sino que al definir el valor-trabajo en términos del precio, han hecho prácticamente imposible trascender la apariencia que pretenden explicar. Han construido, a final de cuentas, un dogma.

7 El embrollo marxista II

¿Quién es productivo y quién no?

> Usted sabe que sus maridos son los dos principales accionistas de la hilandería. Como todo el resto de la humanidad, esas dos señoras también están atadas a la máquina, pero atadas de tal suerte que ocupan justamente la cúspide.
>
> —Jack London, *El Talón de Hierro*

Hasta el momento nuestra discusión sobre el marxismo ha examinado cómo la producción determina la arquitectura cuantitativa del capitalismo (tomando a la producción como algo dado). Y sin embargo, la producción no tiene nada de simple; no en la forma en que Marx la analiza. Nótese que las ecuaciones del valor de Marx incluyen únicamente el trabajo *productivo.* Por lo tanto ellas presuponen que podemos distingir objetivamente el trabajo que es productivo del que no. Pero como veremos, diferenciar estos dos tipos de trabajo no es más sencillo que transformar valores en precios. E incluso si de algún modo pudiera trazarse una línea entre ellos, no es claro en absoluto el significado y relevancia que esto tendría.

Trabajo productivo e improductivo

La cuestión de la "productividad" se remonta al conflicto entre la nobleza y la burguesía en el siglo XVIII. La cuestión era determinar quién contribuía más a la sociedad. En su *Tableau Économique*, François Quesnay sugirió que eran quienes trabajaban la tierra. Los campesinos eran los únicos productores, mientras que la burguesía simplemente hacía circular sus productos. Adam Smith defendió la posición opuesta, dando prioridad al empresario industrial como motor del crecimiento económico y de la riqueza de las naciones. Marx profundizó en este debate al construir su propia teoría, argumentando que sólo la clase industrial trabajadora produce valor.

En los tres casos, el razonamiento se basaba en la noción de Descartes según la cual la causa no puede actuar a distancia. Las hojas se mueven cuando son tocadas por el viento, y lo mismo debe valer para la productividad: los

campesinos de Quesnay estaban más cerca de la tierra, los capitalistas de Smith jalaban las palancas del cambio tecnológico y los trabajadores industriales de Marx estaban atados a las máquinas.

El problema en Marx es que no todos los trabajadores son industriales, lo que significa que el propio proceso de trabajo necesita escindirse. Los marxistas clasifican la producción de acuerdo con el tipo de trabajo empleado. Muchos tipos de trabajo producen valor de uso y muchos generan valor de cambio, pero para Marx sólo el trabajo que produce valor de uso, valor de cambio *y plusvalía* es productivo en el sentido capitalista. "Sólo es productivo el trabajador que produce plusvalor para el capitalista o que sirve para la autovalorización del capital", escribe Marx (Marx 1975, Tomo I, Vol. 2: 616). Sólo el trabajo que es "consumido directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización del capital", puede generar plusvalor y capital productivo (Marx 1971a: 77). Otros tipos de trabajo –como el empleado en el servicio doméstico (los sirvientes, por ejemplo), en la circulación (para convertir una forma de valor en otra) y los órganos estatales (como los funcionarios públicos y los proveedores de servicios)– son improductivos desde el punto de vista de la acumulación. Aunque ellos pueden ser importantes para la reproducción de la totalidad capitalista, así como para la realización de la plusvalía, ellos mismos no crean plusvalor; sus salarios, en efecto, son pagados a partir de (y por lo tanto restados a) el propio plusvalor.

Distinguir entre estos dos tipos de trabajo es crucial. Dado que el trabajo productivo es el combustible de la acumulación, mientras que el trabajo improductivo la obstruye, determinar cuál es cuál es el primer paso hacia cualquier investigación sobre el capitalismo. Sin embargo este primer paso no es fácil de dar.[1]

Para comenzar, los marxistas neoricardianos niegan la distinción productivo/improductivo. A los marxistas ortodoxos les gusta desechar esta crítica tildándola de herética y basándose en que los neoricardianos rechazan por completo el análisis del valor y por lo tanto no son "verdaderos" marxistas. Pero incluso si ignoramos a los disidentes y asumimos por un momento que hay dos tipos de trabajo, aún debemos enfrentar la cuestión de cómo distinguirlos.

De acuerdo con Fine y Harris (1979: 56) la respuesta es simple. Parafraseando a Marx, ellos aseveran que "si el trabajo directamente produce plusvalía es productivo; de lo contrario, es improductivo". Este criterio parece simple, pero de hecho lo que hace es poner la carreta delante del caballo. Si el objetivo último de separar el trabajo productivo del improductivo es identificar el plusvalor, ¿cómo podríamos partir del supuesto de que ya sabemos qué es la plusvalía? Recordemos que la plusvalía, tal como la utilidad y los factores de producción, son constructos teóricos, no cantidades directamente

1 Para análisis y resúmenes sobre los problemas implicados en esta distinción, incluyendo las propias inconsistencias de Marx, véase Baran (1957: capítulos 2-3), Morris (1958), Gough (1972), Harrison (1973), Hunt (1979), Laibman (1992) y Savran y Tonak (1999). Nuestra discusión se basa parcialmente en estos escritos.

observables. ¿Cómo podemos saber, entonces, cuándo se está produciendo plusvalía y cuándo no?

Reconociendo este problema, Fine y Harris, fieles al espíritu de Marx, ofrecen una indirecta prueba concluyente: “sólo el trabajo que se realiza bajo el control del capital (sobre la base de la venta de la fuerza de trabajo de los trabajadores a los capitalistas), y en la esfera de la producción, es productivo” (*ibíd*.). En otras palabras, para identificar el trabajo productivo debemos dar un paso atrás y determinar (1) qué es lo que constituye a la “producción”, y (2) qué aspectos de la producción están bajo “control directo” del capital. Desafortunadamente, responder a estas cuestiones no es mucho más fácil que observar el valor-trabajo.

Producción versus circulación

Intermediación financiera, publicidad y seguros

La perspectiva marxista estándar es que la producción media “la relación entre sociedad y naturaleza”, a diferencia de la circulación y de la reproducción del orden social, que afectan las históricamente específicas “relaciones entre seres humanos” (Savran y Tonak 1999: 122). Basados en esta distinción sociedad-naturaleza, los empleados de las compañías tales como Deutsche Bank (finanzas diversificadas), Interpublic Group (publicidad), ING (seguros), Fannie Mae (hipotecas) y CIGNA (bienes raíces) son en su mayor parte improductivas. El trabajo que emplean, en la medida en que está dedicado a la circulación, no media la relación entre sociedad y naturaleza y por lo tanto no puede, por definición, crear plusvalor.

¿Pero es así de simple? Comencemos con la esfera de la intermediación financiera. Durante el siglo pasado, el crédito se convirtió en el más importante mecanismo para la dirección de la reproducción social (para “asignar los recursos”, valiéndonos de la jerga neoclásica). A pesar de este hecho, los marxistas no consideran que la intermediación financiera “medie la relación de la sociedad con la naturaleza”, y por lo tanto no debe ser concebida como una actividad productiva. Pero para ser coherentes deben aplicar este mismo criterio a las áreas de investigación y desarrollo, la contabilidad de costos, la industria de las relaciones y la planeación estratégica. Después de todo, al igual que la intermediación financiera, estas actividades, ayudan a asignar recursos en las corporaciones “productivas” como Toyota, ExxonMobil y Microsoft, y si el crédito es tenido por improductivo, estas actividades corporativas deben ser improductivas también. Es evidente que el crédito está íntimamente relacionado con la redistribución de la propiedad y por lo tanto con el poder; ¿pero cómo este aspecto del crédito podría estar separado, siquiera conceptualmente, de las otras características que ayudan a orientar la reproducción?

O bien, tomemos el caso de la publicidad. Indudablemente esta actividad está diseñada para promover las ventas. ¿Pero qué hay del incesante rediseño de los automóviles, la ropa, los detergentes, los cosméticos, la arquitectura,

los medios de noticias y a saber cuántas cosas más, rediseño que de acuerdo con algunos estimados asciende a más del 25 por ciento de los costos de producción?[2] Dado que el principal objetivo aquí, al igual que en la publicidad, es ampliar la circulación, ¿no deberíamos considerar que el trabajo vertido en este rediseño es igualmente improductivo? Paradójicamente, ni siquiera una respuesta positiva resolvería el problema. Después de todo, si *cualquier* característica nueva de un producto puede persuadir a la gente de que lo compre, ¿cómo distinguiremos entonces entre el aspecto publicitario del rediseño, que sólo hace circular valores existentes, y su aspecto productivo, que por definición crea un nuevo valor?

Finalmente, consideremos la industria de los seguros, la cual Marx habitual y equivocadamente clasificó como puramente redistributiva y por lo tanto improductiva. Todo sistema de producción requiere medios para reducir la incertidumbre.[3] Históricamente, esta reducción se ha alcanzado a través de lazos de parentesco, organizaciones comunitarias de apoyo mutuo, programas estatales como los subsidios al comercio y la ganadería, prestaciones sociales, seguros de desempleo, pensiones y, por supuesto, los seguros capitalistas. Aunque todos estos métodos están basados en la redistribución, también sirven para proveer de estabilidad a la producción.

Lo mismo sucede con la conglomeración y diversificación de los negocios. Esta estrategia, que fue primero practicada por las grandes compañías comerciales del siglo XVII y hoy es implementada por las mayores corporaciones, tiende a reducir la incertidumbre y es por lo tanto una forma de aseguramiento. Si consideramos el trabajo implicado en la fundación, planeación y gestión de la diversificación corporativa como trabajo productivo, debemos conferir el mismo título al trabajo de los empleados de las aseguradoras privadas. Si el primero crea valor y plusvalor, también debe hacerlo el segundo.

Desglosar los datos agregados

Generalmente los marxistas evitan estas ambigüedades concediendo que las actividades de la circulación, como la intermediación financiera, la publicidad y los seguros, tienen un efecto sobre la producción: afectan la reproducción del orden social en su conjunto y por lo tanto la magnitud total del valor y de la

---

2 La estimación del 25 por ciento es tomada de Fisher, Griliches y Kaysen (1962), el primero en estudiar el costo del rediseño de los automóviles. Pashigian, Bowen y Gould (1995) afirman que este rediseño se ha vuelto desde entonces más costoso, hasta el punto de forzar a las firmas establecidas en Estados Unidos a disminuir la frecuencia del cambio de modelos.

3 En efecto, la reducción de la incertidumbre ha tenido un impacto importante –aunque insuficientemente estudiado– en la propia dirección del desarrollo social. La población australiana prehistórica, por ejemplo, se volvió nómada en parte por el infértil suelo del continente y la escasez de plantas y animales domesticables. Pero hubo otra razón crucial: el fenómeno natural "El Niño" volvió a la producción agrícola intolerablemente impredecible, en contraste con la relativa seguridad que ofrecían la diversidad y flexibilidad de la caza y la recolección nómadas (Diamond 1999: capítulo 15).

plusvalía. Pero también insisten en que estas actividades, dado su carácter general, no influyen en las magnitudes relativas de los valores y los plusvalores *específicos*. Es en este segundo sentido que son consideradas improductivas.

Pero esta aseveración es difícil de sostener por dos motivos. Para empezar, la intermediación financiera, la publicidad y los seguros, como cualquier otra actividad social, son siempre *diferenciales*: afectan algunos aspectos de la producción más que otros. Los cambios en los programas de seguridad para la tercera edad o en la política monetaria –así como la compra de un seguro de vida para un solo empleado o la ampliación del crédito para una corporación en específico– tienen impactos en sectores, firmas y trabajadores diferentes. Lo mismo vale para la publicidad: el conjunto de los esfuerzos destinados a las ventas genera lo que John Kenneth Galbraith (1967) llamó la "propaganda en favor de los bienes en general". Pero las consecuencias de esta propaganda general varían entre las cadenas de producción, resultando algunos procesos más profundamente afectados que otros. Así, si estamos dispuestos a aceptar que una cierta actividad afecta la producción del valor y el plusvalor en general, también tendremos que aceptar que este impacto es distribuido *desigualmente* y que por lo tanto afecta la estructura *relativa* del valor y el plusvalor.

Pero desafortunadamente –llegamos aquí al segundo punto– valor y plusvalor no pueden ser observados, detectados ni examinados, de manera que no hay forma de constatar la existencia de estos impactos diferenciales, mucho menos su tamaño. No podemos saber si la restricción monetaria decretada por el banco central altera el valor y el plusvalor de los microchips respecto del valor y el plusvalor del petróleo ni, si es así, por cuánto. Tampoco podemos saber si el efecto de las exenciones fiscales concedidas a las empresas publicitarias aumenta, reduce o deja sin cambios el valor y el plusvalor de una marca en relación con las mercancías sin marca. No tenemos pistas del impacto que tiene la legislación en materia de seguros sobre el valor y plusvalor en la producción de casas móviles respecto de la producción de universitarios graduados.

Pero si esto es así, si somos incapaces de determinar si las llamadas actividades de la circulación son o no son productivas –y ya no digamos determinar en qué medida– ¿cómo podemos siquiera separarlas de la producción "propiamente dicha"?

¿Valores de cambio objetivos?

Comerse el pastel y conservarlo

En último análisis, la dificultad de delimitar la llamada esfera de producción se debe a una esquizofrenia teórica elemental: el intento de deducir valores de

cambio objetivos a partir de valores de uso subjetivos –al mismo tiempo que, de entrada, se niega esta misma deducción.[4]

Marx creía que los límites de la producción estaban objetivamente delineados. Se definen, dijo, a partir de "la forma social *determinada*, de las relaciones sociales de producción en que se realiza [el trabajo]" (Marx 1980, Parte I: 142, énfasis añadido). Pero en la práctica las categorías que los marxistas consideran definitivas y objetivas casi siempre dependen de un criterio subjetivo.

Una reciente taxonomía de los trabajos productivos e improductivos realizada por Savran y Tonak (1999) ilustra esta intrincada derivación. Siguiendo a Marx, los autores insisten en la necesidad de distinguir claramente entre dos tipos de circulación: la circulación del valor de uso común a todas las estructuras socio-económicas avanzadas, y la circulación específicamente capitalista del valor de cambio objetivado en las mercancías, el dinero y el capital (p. 142). No obstante, cuando llega el momento de distinguir entre la circulación del valor de cambio y su creación, el criterio está basado enteramente en el *valor de uso*:

> Una sociedad sólo puede incrementar su riqueza mediante la transformación deliberada de la naturaleza, y sólo el monto que ha sido producido así puede ser distribuido entre los miembros individuales de las clases sociales de la sociedad. Ningún intercambio entre las partes del producto social ya producido puede aumentar este producto como tal […]. Esto significa que cualquier actividad que no es directamente necesaria en la interacción de la humanidad con la naturaleza para transformar aspectos de ella en función de las necesidades humanas, no puede considerarse como trabajo productivo en general ni, por lo tanto, trabajo productivo bajo el capitalismo.
>
> (143-44)

Para captar la dificultad que aquí se encierra, notemos que, según esta aseveración, la comprensión del valor de cambio objetivo requiere de un previo acuerdo sobre por lo menos cinco cuestiones: (1) la definición del "producto como tal", (2) el "monto de riqueza" que este producto representa, (3) si la producción de esta "riqueza" implica o no una "transformación deliberada de la naturaleza, (4) si una transformación es o no "directamente necesaria" para el intercambio de la humanidad con la naturaleza, y (5) las "necesidades humanas" que el producto está destinado a satisfacer. Ahora bien, dado que las respuestas a estas cuestiones son en mayor o menor medida subjetivas, y dado que todas ellas son, no obstante, necesarias para separar la producción de la circulación del valor de cambio, se sigue que el valor de cambio no puede ser derivado *objetivamente* de la producción.

---

4 Esta esquizofrenia, claro está, no es exclusiva del marxismo. Como veremos en el capítulo 8, está presente tanto en la *utilidad* de los neoclásicos como en el *trabajo abstracto* de Marx.

Respuestas capitalistas, preguntas precapitalistas

La dificultad radica en una incompatibilidad histórica. Dicho simplemente, estamos intentando dar una respuesta capitalista a una pregunta precapitalista. En el orden agrícola-feudal, la separación entre actividad productiva e improductiva estaba claramente establecida. Por un lado, había campesinos que trabajaban la tierra, junto con artesanos que fabricaban sus herramientas y se valían de sus habilidades. Era razonable argumentar que su acción "directa y deliberada" sobre la naturaleza producía riqueza de acuerdo con las necesidades humanas. Parecía más que evidente –y ciertamente lo fue para sus contemporáneos– que eran productivos.

Por el otro lado, había una nobleza y un clero que se apropiaban de esta producción, así como mercaderes, prestamistas, usureros y recolectores de impuestos que "intercambiaban y distribuían el producto social ya producido". Dado que ninguno de estos grupos participaba en la producción como tal, no era difícil concluir que eran improductivos. Incluso para la Iglesia era difícil negar lo que todos podían ver.[5]

Había relativamente poca ambigüedad: la división entre quienes trabajaban y quienes no era nítida; las necesidades y la subsistencia eran prácticamente sinónimos y la riqueza era un residuo autoevidente; la diversidad de los productos era mínima y los productos ofrecidos estaban claramente definidos; la producción articulada era limitada y el conocimiento técnico era difuso. En este contexto precapitalista, el valor de uso era una cuestión simple; se trataba, en efecto, de algo casi "objetivo"; un claro rasero de medida para separar lo productivo de lo improductivo.

Pero estas claras distinciones ecológicas, ocupacionales y legales comenzaron a reblandecerse con la llegada del capitalismo. Actualmente, el valor de uso dista mucho de ser evidente, y ni siquiera es fácil llegar a un acuerdo sobre su naturaleza. Tampoco puede ser un criterio "objetivo", y ni siquiera sirve como regla aproximativa para diferenciar lo que los marxistas llaman esfera de la producción capitalista. El resto de esta sección se ocupa de exponer este *impasse*.

El "producto como tal" y el monto de la riqueza

Consideremos la primera cuestión, que concierne a la noción de "producto como tal". Hasta en los casos más simples los productos dejaron de estar

---

5 Un poema del obispo Adalberón de Laon, del año 1020, ofrece un sucinto resumen de la división feudal del trabajo: "La comunidad de los fieles es un solo cuerpo, pero […] las leyes humanas distinguen dos clases. Nobles y siervos, en efecto, no están gobernados por el mismo orden […]. Los primeros son guerreros y protectores de iglesias. Son los defensores de la gente. La otra clase es la de los siervos. Esta raza infortunada nada posee sino a costa su propio trabajo […]. Los siervos proveen de dinero, ropas y comida al resto; *ningún hombre libre podría existir sin los siervos* […]. Reyes y prelados se hacen siervos de sus siervos; *el señor, que dice alimentar a su siervo, es alimentado por él*" (citado en Le Goff 1988: 255, énfasis añadido).

bien definidos. Cuando un residente de Nueva York compra un ramo de flores mexicanas, ¿compra únicamente “flores” o específicamente “flores mexicanas”? La distinción es crucial dado que este último contiene el costo adicional del transporte aéreo, los seguros contratados y la cobertura contra los cambios de valor en la moneda –gastos sin los cuales las flores mexicanas no estarían disponibles en Nueva York–. Si el “producto como tal” se refiere meramente a las flores, estos costos adicionales son socialmente innecesarios y por lo tanto cuentan como costos improductivos de circulación. Pero si el producto son las flores mexicanas, estos gastos son costos de producción necesarios. ¿Cuál de las dos definiciones es correcta? ¿Tenemos un criterio objetivo para elegir una de ellas? Y si no es así, ¿qué constituye entonces al “producto como tal”?

Veamos ahora el segundo problema, que concierne al “monto de riqueza” que los productos supuestamente representan. ¿A cuánto asciende el monto de riqueza contenido en un moderno fármaco anti-depresivo, un barril de petróleo o un software utilizado en la producción de misiles nucleares? ¿Tiene este monto un quantum objetivo? Y si no es así, ¿cómo podemos saber cuál es ese “monto de riqueza” que está disponible para la distribución?

La transformación de la naturaleza

La tercera cuestión concierne a la afirmación de Savran y Tonak según la cual una sociedad puede incrementar su riqueza únicamente a través de la acción deliberada sobre la naturaleza. Esta demarcación, que pretende excluir las actividades sociales que meramente hacen circular porciones de naturaleza ya transformada, es mucho más engañosa de lo que parece. Consideremos el sector de los servicios. Las mercancías de los rubros más diversos –desde la salud y las telecomunicaciones al turismo y el entretenimiento, la ingeniería y los servicios personales– representan aproximadamente dos tercios de la reproducción social en términos monetarios. La producción de estas mercancías de servicio normalmente requiere un cierto grado de transformación de la naturaleza, pero también entraña un componente que es puramente social.

Así que, al igual que los investigadores marxistas, topamos con el siguiente dilema: cuando calculamos la contribución del sector de servicios a la riqueza social, ¿debemos excluir este componente puramente social –y si es así, qué tan grande debe ser esta deducción–? ¿Existe un método objetivo para calcular esta deducción –y si es así, cuál es–? Y si terminamos excluyendo el componente puramente social de la producción de servicios, ¿no debemos hacer lo inverso en la esfera de la circulación? Ésta última emplea, además de sus componentes puramente sociales, un cierto nivel de acción deliberada sobre la naturaleza. Si queremos ser coherentes, ¿no debemos clasificar estos últimos componentes como productivos?[6]

---

6 La noción de que la riqueza es creada únicamente mediante transformaciones *deliberadas* parece innecesariamente restrictiva. Nuestra búsqueda del conocimiento está impulsada, al menos parcialmente, por la mera curiosidad, y nuestro aprendizaje sobre la naturaleza es frecuentemente fortuito. Dado que la reproducción termina por utilizar este conocimiento ori-

Necesidades humanas

Las cuestiones cuarta y quinta conciernen a la idea de que el trabajo productivo es "directamente necesario" para la transformación de la naturaleza de acuerdo con las "necesidades humanas". Una actividad que no cumple estas dos condiciones correlacionadas es presuntamente improductiva. Una cuestión es, entonces, cómo decidir qué son las "necesidades humanas". La comida es una necesidad humana, ¿pero también lo son el consumo diario de diez onzas de carne o de caviar? La risa y el entusiasmo son necesidades humanas, ¿pero de ello se sigue que todas las formas de entretenimiento comercial también lo son? Basados en la alta popularidad de las películas de crímenes y de terror, los deportes violentos y los noticieros, ¿podríamos concluir que la agresión, la crueldad y la guerra son necesidades humanas –o diremos mejor que son meramente el resultado de un lavado de cerebro y de la ansiedad generada por la alienación capitalista–? Alternativamente, ¿podemos decir que toda actividad humana está orientada hacia la satisfacción de una necesidad? Y la aceptación de esta tesis, ¿no implicaría también que todo el trabajo es productivo? ¿Cómo elegir entre todas estas alternativas?

El otro lado del problema es que, incluso si de algún modo podemos ponernos de acuerdo acerca de qué constituye una necesidad humana, todavía necesitamos saber qué actividades son "directamente" necesarias para satisfacerlas. Asumiendo que la transportación es una necesidad humana, podemos vernos inclinados a concluir que los trabajadores de Volkswagen y ChevronTexaco son directamente necesarios para satisfacerla. Pero si esto es así, ¿un sistema universal de transporte público impulsado por energía nuclear convertiría en innecesarios a estos trabajadores? ¿Es posible resolver objetivamente estas cuestiones?

Producción no capitalista

La pendiente se vuelve más resbaladiza cuando intentamos identificar las llamadas esferas de producción "no capitalistas", particularmente el Estado. En la época de Marx, el problema fue descartado fácilmente. Hasta finales del siglo XIX, los gastos gubernamentales eran minúsculos en comparación con los estándares actuales; también lo era la proporción del empleo gubernamental respecto del empleo privado. Pero desde aquel entonces el Estado capitalista

---

ginalmente obtenido sin ningún propósito, ¿debemos prorratear nuestra medida de la riqueza para incluir únicamente su parte "deliberada", debemos simplemente asumir que una pequeña parte de intención, en algún lugar del proceso, es suficiente para hacer toda la transformación intencional? Igualmente, ¿qué hacemos con las transformaciones negativas de la naturaleza tales como la deforestación, la contaminación, la desestabilización del clima y la extinción de las especies? El dilema aquí es que estas transformaciones tal vez representen una reducción del valor de uso, así que, a primera vista, necesitan ser deducidas de nuestra riqueza social. Al mismo tiempo, estas últimas transformaciones son a menudo inintencionadas, ¿tendríamos entonces que ignorarlas?

se ha expandido hasta ocupar una porción muy significativa en la actividad económica total, un asunto que no puede ser ignorado.

La posición marxista clásica es que los empleados del Estado capitalista en ciertos casos pueden ser productores de valor de uso, pero no, por lo general, de valor de cambio. Habitualmente la actividad estatal se divide en tres categorías: una se ocupa de la reproducción del orden social en su conjunto a través del sistema judicial, la policía, el ejército, la recaudación fiscal, etc., y es considerada como no productora de valor de uso, valor de cambio ni plusvalor; la segunda categoría, más ambigua, incluye los servicios sociales benéficos tales como la educación y la salud –sin embargo sigue siendo no productora de plusvalor en la medida que no es controlada por los capitalistas–; la tercera categoría comprende a las empresas de las que el gobierno es propietario, cuya condición semejante a la capitalista las convierte en productoras de plusvalor.[7]

La reproducción del orden social

Consideremos la primera categoría, responsable de reproducir el propio orden social. Dado que esta esfera no produce valores de uso como tales, no puede, por definición, producir valor de cambio ni plusvalor, y por lo tanto debe ser considerada improductiva (una conclusión parecida a la que llega el punto de vista liberal, según el cual el parasitario sector público vive gratis del productivo sector privado).

El problema de esta aseveración se asemeja al de nuestra anterior discusión sobre la circulación. Para comenzar, es difícil aceptar que este tipo de trabajo empleado por el gobierno no produce valor de uso. Es cierto que la recaudación fiscal, los gastos y subsidios, el código legal y el uso organizado de la violencia son un asunto de poder. ¿Pero no es verdad que estas actividades de poder también afectan la organización de la producción y por lo tanto la creación del valor de uso? ¿Existe un solo ejemplo histórico de orden social jerárquico sin recaudación de impuestos ni subsidios, sin un código jurídico o de conducta, y sin el uso institucional de la fuerza? ¿Qué evidencia tenemos –de entre los asentamientos neolíticos, los imperios antiguos, el feudalismo, el capitalismo y el comunismo– de que la producción del llamado valor de uso es siquiera posible sin estas instituciones de poder generales? Y si aceptamos, como estamos obligados a hacer, que estas instituciones tienen un valor

7 Los neomarxistas, en la medida que abandonan la teoría del valor-trabajo, ofrecen una clasificación diferente de la actividad estatal (véase, por ejemplo, O'Connor 1973). Alternativamente, algunos marxistas clásicos, tales como Michael Kidron (1974), adoptan la posición heterodoxa según la cual el Estado realmente sirve a impulsar la acumulación. Kidron argumenta que la plusvalía gastada en el ámbito militar es semejante a la producción de lujos. El crecimiento relativo de tales gastos, por lo tanto, compensa la expansión del capital productivo, que a su vez contrarresta la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (una relación mostrada por primera vez por Bortkiewicz 1907a). Para una revisión crítica de los análisis marxistas de la política fiscal, véase Miller (1986).

de uso, ¿no es posible entonces que también afecten al valor de cambio y al plusvalor?

Aunque los marxistas puedan negarlo, según su propia lógica la respuesta debe ser positiva. El impacto de estas instituciones y procesos de poder, así como el impacto de la intermediación financiera y el comercio, es inherentemente diferencial. Los gastos e impuestos del Estado afectan no sólo al proceso global de producción, sino a sus detalles mínimos. De hecho, a menudo es éste su único propósito. Y si éste es el caso, debemos esperar que influyan en el valor y el plusvalor asociados a las mercancías *individuales*.

Para ilustrar lo anterior tomemos el ejemplo de la electricidad. Establecer un impuesto sobre los servicios públicos que utilizan energía fósil, mientras se subsidia la energía eólica, producirá una alteración en sus respectivas estructuras de costos y ganancias; este cambio probablemente generaría patrones de crecimiento divergentes en la generación de electricidad; y a medida que estos patrones divergentes se propaguen a través de su cadena de producción, el resultado, de acuerdo con el marco teórico marxista, será la modificación de las proporciones de los valores y los plusvalores relativos. En este sentido, el trabajo vertido en la planeación y administración de los impuestos y subsidios se vuelve parte del proceso capitalista de producción y, por lo tanto, un determinante potencial del valor y de la plusvalía (decimos *potencialmente* porque para crear valor y plusvalía el trabajo necesita ser no sólo productivo, sino ser subsumido al mando capitalista, una cuestión a la que volveremos más adelante).

Las mismas consideraciones debemos aplicar a la ley, la propaganda, la violencia organizada y otras políticas estatales. Sin importar qué tan universales parezcan, todas ellas determinan la asignación y el ritmo de las actividades societales. Alteran el progreso de las ciencias y el conocimiento, influencian la elección de las técnicas y modifican la organización de la producción (como quiera que la definamos). Desde una perspectiva marxista, pues, ellas deben ser vistas como determinantes de la creación de plusvalía –y no sólo en el nivel agregado, sino también en los niveles inferiores de la producción–. Si queremos conservar la lógica marxista, necesitamos clasificar a los empleados que administran estas instituciones como productivos.

Servicios sociales

La segunda categoría de empleos estatales –que engloba la procuración de servicios sociales– también es considerada improductiva. Aquí, empero, los servicios son considerados como útiles, lo que significa que si el Estado los produjera con fines de lucro –por ejemplo, a través de una tercera categoría de empresas propiedad del gobierno– el trabajo empleado se volvería capitalista y por lo tanto productor de plusvalía (Savran y Tonak 1999: 139-40).

Examinemos esta proposición con un ejemplo hipotético. Supongamos que el gobierno decide "privatizar" el servicio de agua, así que en lugar de financiarlo a través de los impuestos a la plusvalía, lo vende a cambio de una cuota

con miras a realizar una ganancia. Para realmente obtener esta ganancia, el gobierno tendría que, o bien reducir los salarios de los trabajadores del servicio de aguas, o poner un precio al agua que le permita superar lo que eroga en salarios (por simplicidad supondremos en este ejemplo que son el único costo). De acuerdo con el esquema clásico marxista, la primera opción es imposible porque los empleados del servicio de agua, como todos los demás trabajadores, reciben un pago igual a su salario de subsistencia, así que una reducción significaría ponerlos por debajo del nivel en el que la fuerza de trabajo puede renovarse. La única vía es, por lo tanto, establecer cuotas a precios más altos que los salarios.[8]

Y es aquí donde surge el problema. El desplazamiento de un servicio libre de cuotas a un sistema privado no altera ni el valor de uso de estos servicios ni el trabajo que los produce, lo cual significa que, por sí misma, la reasignación de estos servicios no puede crear plusvalor. ¿De dónde proviene entonces la ganancia?

Una posible fuente se encontraría en los sectores de la economía con salarios más bajos, siendo que los trabajadores cargan con el peso de las nuevas cuotas (pues los precios al consumidor se elevan pero no los salarios). El problema es que este descenso empujaría los salarios por debajo de la subsistencia, violando nuevamente el supuesto marxista de que los trabajadores siempre reciben un pago de acuerdo con el valor de su fuerza productiva. La única ruta para los capitalistas es permitir el alza general de los salarios de acuerdo con la diferencia entre las nuevas cuotas y los viejos impuestos, y aceptar la consecuente disminución (en una igual cantidad) de su ganancia.

Pero esta posibilidad tampoco resuelve el problema. Aunque el gobierno ahora actúa como un capitalista productivo y busca obtener una ganancia por todos los medios, ¡sus trabajadores *no* son productores de plusvalía! En vez de esto, apenas ayudan a su empleador –en este caso, el gobierno– a requisar una parte del plusvalor producido por los capitalistas en otros sitios de la economía.

¿Qué es no-capitalista?

Finalmente, debemos considerar, aunque sea rápidamente, el significado de la producción no-capitalista. Notemos que según Marx el trabajo puede ser productivo sólo si es controlado por los capitalistas. Debe ser "consumido directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización del capital" –es decir, debe estar atado al capital a través de un contrato salarial (Marx 1971a: 77)–. El problema es que, incluso si aceptamos que el control capitalista es un prerrequisito de la creación de plusvalía, no queda claro por qué el único indicador de ese control es el contrato salarial.

---

8 Evidentemente, para los marxistas el salario de subsistencia no está escrito en piedra, sino que está "socialmente determinado". Pero esta determinación es inmune a nuestra reclasificación teórica de los empleados del gobierno.

Consideremos, para clarificar esta dificultad, el caso de Lockheed Martin, uno de los contratistas militares más grandes del mundo. Los dueños de Lockheed Martin ciertamente controlan el trabajo realizado por sus empleados. ¿Pero no afectan también, en cierta medida, el trabajo que se realiza en el Departamento de Defensa de los Estados Unidos, con obvias implicaciones para su propio negocio? Aunque esta última influencia es indirecta, ¿es acaso menor a la primera? Lo mismo ocurre con el gobierno estadounidense. El gobierno controla a los empleados de su Departamento de Defensa, ¿pero no controla también, en cierta medida, a los empleados de Lockheed Martin a través de sus leyes y su política de adquisiciones?

Las respuestas a estas cuestiones son cruciales para la computación del valor-trabajo, pues si aceptamos que los empleados del gobierno son controlados por los capitalistas al menos hasta cierto punto, entonces no podemos seguir afirmando que dichos empleados son improductivos. Y sucede lo mismo, pero en dirección opuesta, con los empleados de la compañía privada: si concedemos que no están enteramente controlados por los capitalistas, tal vez no podemos considerarlos, estrictamente hablando, como productivos.

Podríamos continuar con los ejemplos y cuestionamientos, pero por ahora el problema parece ser claro. No existe una forma objetiva de separar a la "producción" en general –y mucho menos a la esfera de la "producción capitalista" en particular– de otras formas sociales de reproducción social. En consecuencia, la idea de que plusvalor y acumulación descansan exclusivamente en esta esfera no tiene un significado definido. Cualquier teoría del capital que se base en tales supuestos perderá toda delimitación y se volverá imposible de implementar.

¿Una teoría cualitativa del valor?

Considerados en conjunto, los desafíos de la teoría del valor-trabajo parecen insuperables. Recapitulando, hemos visto que la teoría depende de una definición objetiva de trabajo productivo que es imposible de elaborar. Se enfrenta al arduo dilema de elegir entre la coherencia lógica o la explicativa. Es esencialmente parcial al reconocer –sin ser capaz de teorizar– el rol de los factores distintos al trabajo. Y es analítica y empíricamente impenetrable porque, de entrada, los valores-trabajo no pueden ser ni concebidos ni observados.

La retirada

Ante la arremetida de las críticas, algunos marxistas han preferido retirarse hacia la llamada teoría cualitativa del valor-trabajo. "Mientras que la idea del valor como una herramienta de contabilidad o una magnitud empíricamente observable tuvo que ser completamente abandonada", concedió David Harvey (1982: 36), "aún podría ser considerada como un 'fenómeno real con efectos concretos' […]. Podría ser concebida como la 'esencia' que yace tras la 'apariencia', la 'realidad social' tras el fetichismo de la vida cotidiana".

La retirada no es nueva. Comenzó con "La Ley del Valor y la Tasa de Ganancia" de Engels (1894), quien defendió la teoría del valor-trabajo en una perspectiva histórica más que analítica, dando surgimiento al debate sobre "la época del valor": continuó con la respuesta de Hilferding (1904) a Böhm-Bawerk, insistiendo en la "revolución conceptual" de Marx al tiempo en que minimizaba sus deficiencias cuantitativas; y recibió la aprobación de Sweezy (1942: capítulo 7), quien sostuvo que las implicaciones cualitativas de la teoría están lógicamente separadas de sus aseveraciones cuantitativas.

La teoría del valor-trabajo, aduce Sweezy, no es esencial para la comprensión de la estructura de precios del capitalismo, una estructura que resulta mejor explicada por la economía burguesa. Pero esta deficiencia cuantitativa, continúa el autor, no demerita su relevancia cualitativa. La noción del valor-trabajo, incluso si es cuantitativamente defectuosa, es esencial para desmitificar dialécticamente la economía. Juega el rol indispensable de recordarnos el hecho de la explotación, y que la única fuente de la ganancia es el trabajo impago.

De esta manera, se desarrolló una enorme cantidad de literatura centrada exclusivamente en la naturaleza cualitativa de la acumulación. El sello característico de esta literatura es su selectividad: se desembaraza de las conclusiones cuantitativas de la teoría mientras mantiene sus conceptos. El valor-trabajo y el plusvalor, incluso vaciados de todo significado cuantitativo, son no obstante tomados como sólidos puntos de partida para el análisis cualitativo. Armados con estos conceptos truncos, los teóricos cualitativos proceden a examinar las muchas características y procesos del capitalismo –desde la reestructuración de la producción y el conflicto de clases, hasta la alienación y las instituciones de poder, de la ética empresarial a las organizaciones políticas y las dinámicas culturales, entre otros.

A pocos marxistas les parece que haya algo malo con los análisis exclusivamente cualitativos. La mayoría piensa que retirar la teoría cuantitativa de Marx deja muchas de sus conclusiones e ideas generales intactas y hasta fortalecidas (una tesis elaborada por Hodgson 1982). Algunos creen que el debate cuantitativo/cualitativo ha sido un malentendido, fundado en la errónea noción de que Marx intentó crear una economía política crítica "que pretendía operacionalizar la ley del valor para explicar el funcionamiento del mercado" (Postone 1993: 133). Y otros llevan más lejos esta postura, arguyendo que la de Marx no es realmente una teoría del valor-trabajo [*labour theory of value*] sino una teoría del trabajo-valor [*value theory of labor*] (Elson 1979).

La ciencia de Marx

No es necesario decir que estos argumentos no nos parecen persuasivos. La noción de que Marx estaba más interesado en los aspectos cualitativos del capitalismo que en los cuantitativos nos parece más bien una apología sin fundamento. Desde nuestra perspectiva la creencia en que su teoría del capita-

lismo –o cualquier teoría del capitalismo– puede ser dividida en dos subconjuntos *independientes* conduce al precipicio.

Comencemos con la cuestión de aquello que enfatizó Marx. Su trabajo fue ciertamente una crítica de la ideología capitalista. Pero era mucho más que eso. Marx quiso crear una ciencia alternativa, un marco de pensamiento que pudiera remplazar tanto a la economía política burguesa como a la administración social positivista de Auguste Comte. Este esquema se sostiene sobre dos pilares principales. Uno fue la historia dialéctica que proveyó las bases de la conciencia revolucionaria. El otro fue una teoría del valor que hacía pedazos la pantalla de los precios y ofrecía un punto de partida para una futura planeación democrática.

Tal vez valga la pena recordar que, a diferencia del presente, la ciencia todavía era altamente apreciada en el siglo XIX. Marx siguió a Hegel en la idea de que el ascenso de la ciencia era parte del desarrollo general de la historia, pero esta perspectiva nunca lo condujo a creer que la ciencia era un mero asunto de poder o moda. Él creyó realmente en que podría crear una ciencia *nueva*, una capaz de desmentir a la economía política convencional y explicar la realidad del capitalismo.

La tarea era revolucionaria, y las revoluciones no pueden ser alcanzadas únicamente con críticas. Einstein trascendió la física newtoniana en parte porque cuestionó su epistemología, pero principalmente porque inventó una nueva. Y lo mismo vale para Marx. Para desbancar a la economía burguesa necesitaba construir una realidad capitalista alternativa, y esta nueva episteme requirió una teoría de precios diferente. Afirmar que Marx no se preocupó de los precios es afirmar que sus tesis centrales del desarrollo capitalista son mera palabrería desprovista de sentido –lo que incluye a tesis como la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, la pauperización del proletariado y la tendencia del capitalismo a generar recurrentes crisis de rentabilidad–. Estas tendencias pueden ser expresadas *sólo* en términos de razones entre precios. Teorizarlas es teorizar los precios, y eso es precisamente lo que Marx y muchos de sus seguidores intentaron hacer.

Para la intelectualidad del siglo XIX, la magia del marxismo residía justamente en la novedad de sus estructuras científicas. Sus leyes históricas del movimiento parecían tan inevitables como los movimientos de los astros, empujando al capitalismo hacia la transformación, la crisis y el colapso inminente. Incluso con el advenimiento del leninismo, cuando el determinismo histórico fue parcialmente sacrificado en favor de la vitalidad política y la disciplina del partido, la importancia de los análisis cuantitativos se mantuvo fuera de cuestión. En este sentido, el aparato bolchevique, particularmente Lenin y el Comité, calcularon sus movimientos históricos como lo haría hoy un estratega financiero, intentando calcular el colapso económico por venir para así encontrar la mejor vía hacia la "revolución mundial". Para alcanzar este objetivo Lenin empleó a expertos como Nikolai Kondratieff, cuyos análisis técnicos en el largo plazo (denominados en precios, por cierto) pretendían identificar el momento oportuno (1926; 1928). Stalin ejecutó a Kondratieff y

le dio el puesto a Eugen Varga (1935). Éste, al volver a sus cabales, terminó en un gulag. Pero la búsqueda de la varita mágica cuantitativa ha seguido siendo intensa, como se evidencia en los análisis de las ondas largas de economistas contemporáneos como Ernest Mandel (1995).

El hecho de que Marx fallara en su intento de anclar los precios específicamente y hasta cierto punto mecánicamente al tiempo de trabajo es secundario. Ciertamente, esto no necesita ser disimulado ni disculpado. Muchos físicos de los siglos XVIII y XIX parecen hoy anticuados y hasta irrelevantes. No obstante, sin sus descubrimientos la física no sería lo que es hoy. Lo mismo vale para la teoría del valor-trabajo de Marx. Fue la primera teoría en llevar el estudio de la sociedad a una base sistemática. De no haber sido por la asfixiante influencia de la Unión Soviética, el espíritu de esa teoría probablemente habría mantenido al marxismo como una ciencia vibrante.

¿Cualidad sin cantidad?

Así que llegamos al segundo punto, aún más importante: la idea de que de alguna forma podemos separar los aspectos cuantitativos y cualitativos del capitalismo, y después descartar los primeros y retener los segundos. Este camino revela una profunda incomprensión del objeto que se está investigando. Estudiar el orden racional del capitalismo sin cantidades es como estudiar el feudalismo sin la religión, o la física sin las matemáticas. Según Marx, y aquí dio justo en el blanco, el capitalismo por su propia naturaleza reifica y objetiva las relaciones sociales como si fueran naturales e incontrovertibles. En este sentido, la teoría cualitativa del valor *necesariamente implica* una teoría cuantitativa del valor. Esto nos remite a una sociedad no sólo obsesionada con los números, sino *realmente configurada y organizada por ellos*. Esta organización es la arquitectura del poder capitalista. Comprender el capitalismo es descifrar el vínculo entre cualidad y cantidad, reducir la multifacética naturaleza del poder social a la apariencia universal de la acumulación de capital. Los dos aspectos de la teoría se elevan y declinan simultáneamente. Si se demuestra que uno es falso, el otro debe serlo también.

La cuestión, por lo tanto, no radica en decidir qué aspecto del valor privilegiar, sino determinar, en primer lugar, cuál debe ser la *base* del valor. Los neoclásicos basan el valor en la utilidad, mientras los marxistas recurren al trabajo abstracto. Como veremos en el próximo capítulo, estas partículas elementales son profundamente problemáticas. Y son estas dificultades insolubles lo que convierte a la teoría de la utilidad y a la del valor-trabajo en planteamientos sin salvación.

8 ¿Acumulación de qué?

Una fides, pondus, mensura sit idem Et status illaesus totius orbis erit – que haya una sola fe, peso y medida, y el mundo estará libre de perjuicios.

— Guillaume Budé (1468–1540)

Le tomó como un minuto aprender su trabajo.

—Upton Sinclair, *La Jungla*

Habitualmente los físicos hablan de cinco *cantidades fundamentales*: distancia, tiempo, masa, carga eléctrica y temperatura. Estas cantidades son fundamentales en el sentido de que cualquier otra cantidad física puede ser derivada a partir de ellas. La velocidad es distancia dividida entre tiempo, la aceleración es la variación de la velocidad en una unidad de tiempo, la fuerza es masa multiplicada por aceleración, etc. Las *partículas elementales* del mundo físico –ya sean electrones, quarks, taus, positrones o cuerdas– así como las relaciones entre ellas y las estructuras mayores que conforman, están todas caracterizadas por estas cantidades fundamentales.[1]

La economía política pretende emular esta estructura. Aquí también encontramos partículas elementales: la utilidad neoclásica y el trabajo abstracto marxista. Presumiblemente éstas son las partículas básicas de las que están hechas, y a las que se reducen, todas las entidades de mayor escala de la producción, el consumo y la riqueza. Pero hay una diferencia. Como veremos en este capítulo, a diferencia de las partículas elementales de la física, la utilidad y el trabajo abstracto *no* son contabilizados en términos de una cantidad fundamental. Por el contrario, sus dimensiones cuantitativas se derivan de la producción, el consumo y la riqueza; es decir*, son deducidas del mismo fenómeno que supuestamente explican*. Y para peor, incluso esta derivación en

1 Hay un debate acerca de si las cinco cantidades son realmente “fundamentales” y, de hecho, acerca de si las cantidades fundamentales existen (véase por ejemplo Laughlin 2005). Pero estas cuestiones más profundas están fuera de nuestros intereses aquí.

reversa es problemática, por no decir imposible, ya que los supuestos en los que se basa son patentemente falsos.

Estas consideraciones sirven para un análisis más profundo del enigma del capital. Ya hemos visto que a los economistas políticos les resulta difícil determinar por qué el capital se acumula, pero los enigmas que plantea la medición muestran que ni siquiera saben *qué* es lo que se acumula.

¿Qué se acumula?

Para los no iniciados, la pregunta parece sencilla de responder: dinero. Los capitalistas acumulan cuando se vuelven más ricos; "desacumulan" cuando se vuelven más pobres. Y esto, en efecto, es verdadero, pero no totalmente. Para discernir qué es lo que falta, supongamos a un capitalista cuyas posesiones reales no han cambiado, mientras que los precios de éstas han aumentado en un diez por ciento, haciéndolo diez por ciento más rico. Supongamos también que el nivel de los precios generales (medidos mediante el deflactor del PIB) se ha elevado en un diez por ciento, de manera que el volumen de las mercancías que el capitalista puede comprar con sus activos no ha cambiado. Ciertamente, el capitalista ha acumulado en términos nominales, pero este incremento resulta ser un mero fenómeno perteneciente al orden de los precios. Dado que el proceso no ha afectado ni la "capacidad productiva" de los activos ni su "poder de compra", desde un punto de vista material el capitalista ha terminado exactamente donde comenzó. Por esta razón los economistas políticos (conservadores y críticos por igual) insisten en que cuando medimos la acumulación debemos ignorar el precio del capital y concentrarnos sólo en su cantidad material o "real".

Es claro que no hay nada extraordinario en esta afirmación. Después de todo, la economía política se ocupa principalmente de procesos materiales, así que es sensato poner el mismo énfasis tratándose del capital. El único problema es que para concentrarnos en las cantidades "reales", primero tenemos que separarlas de los precios; y por sorprendente que parezca, en general esas cantidades *no pueden* ser separadas.

Separar la cantidad del precio

Para comprender esta dificultad dejemos momentáneamente de lado la teoría y pongamos atención a lo que hacen los estadísticos. Su procedimiento es simple: asumen que el valor de mercado (en dólares, por ejemplo) de una canasta cualquiera de mercancías (VM) es igual a su cantidad "real" (Q) multiplicada por su precio unitario (P), y después reordenan los términos de la ecuación. Simbólicamente, empiezan de:

1. $VM = Q \times P$

que es equivalente a:

$$2. \quad Q = \frac{VM}{P}$$

Estas fórmulas son generales. Aplican para cualquier canasta de mercancías para cualquier momento –desde los contenidos de un carrito de supermercado empujados por un comprador en Londres en 2008, al producto anual de la economía China en el año 2000 o el total global de "bienes de capital" en 1820–. Partiendo del valor de mercado y los precios de cualquier grupo de mercancías, calcular su cantidad "real" y su tasa de crecimiento es simplemente cuestión de combinar los números y computar los resultados.

Para ilustrar esto supongamos que el U.S. Bureau of Economic Analysis desea calcular la tasa "real" de acumulación de la industria del automóvil entre 1990 y 2000. Los estadísticos saben que, durante la década, el valor de mercado (a su costo de sustitución) del stock de capital de la industria (*VM*) creció en un 93 por ciento, y que el 17 por ciento de ese incremento se debió a un alza en los precios (*P*). Sobre la base de esta información, los estadísticos fácilmente pueden decirnos que la tasa de acumulación "real" –medida por la tasa de crecimiento de *Q*– fue de 65 por ciento ($1.93/1.17 - 1 \approx 0.65$).[2]

He aquí un cálculo claro, sencillo, certero y que simplemente jamás funciona.

Su fracaso es tan general como las fórmulas. El cálculo falla con los "bienes de capital" de la misma manera que falla con el PIB, el consumo privado, la inversión bruta y con cualquier otra colección de mercancías heterogéneas. Y la razón es embarazosamente simple. La Ecuación (2) nos dice que para calcular la cantidad primero necesitamos conocer el precio. Lo que no nos dice es que para conocer el precio primero necesitamos conocer la cantidad…

Para ver la circularidad del argumento consideremos los siguientes hechos. Una fábrica de automóviles se compone de herramientas, máquinas y estructuras distintas. Con el tiempo, la naturaleza de estos ítems tiende a cambiar. Éstos pueden llegar a requerir menos tiempo y esfuerzo para ser producidos, pueden volverse más o menos "productivos" debido a las mejoras tecnológicas y el desgaste, su composición puede cambiar a medida que las nuevas máquinas reemplazan a las viejas, pueden ser utilizados en productos diferentes o enteramente nuevos, etc. El resultado de todos estos cambios es que las fábricas de hoy no son las *mismas* que las de ayer (mucho menos que las de hace un año). El índice de precios de las fábricas de automóviles, empero, supuestamente rastrea en el tiempo el precio de fábricas *exactamente iguales*. La pregunta obvia es entonces: "¿Cómo puede componerse un índice así

2 Los datos en este ejemplo pertenecen al "stock neto de activos fijos privados" en el sector definido como "vehículos, cuerpos y tráileres de motor, y sus partes". Son tomados de la *Tabla de Activos Fijos* del U.S. Bureau of Economic Analysis.

cuando sus factores subyacentes –las 'cosas' cuyo precio supuestamente es medido por el índice– cambian de un año a otro?".

Es evidente que para medir el precio del capital –o de cualquier otra colección de mercancías diferentes– tenemos primero que denominar su "sustancia" subyacente en unidades homogéneas. Y aquí llegamos al cartesiano punto crucial. Como Heráclito, nos enfrentamos al incesante flujo de un stock de capital en cambio perpetuo. Sin embargo, en el espíritu de Parménides, no podemos aceptar este flujo, puesto que necesitamos una entidad eternamente estable a la cual atribuir un precio. Y así llegamos a la solución de compromiso de Demócrito. De acuerdo con esta posición, los fenómenos capitalistas son, en efecto, siempre cambiantes, pero este perpetuo cambio es simplemente un reacomodo de los *atoma* capitalistas. Lo que el ojo no entrenado ve como un torbellino de mercancías diferentes es, para el economista político, un reacomodo de partículas idénticas e irreductibles.

Para los neoclásicos la sustancia común de las mercancías son las "unidades de utilidad que ellas generan.[3] Como cualquier otro conjunto de mercancías, una colección de máquinas, fábricas y estructuras puede ser heterogénea y cambiar constantemente. Pero sin importar cuán variados y variables sean sus componentes, de acuerdo con los neoclásicos todos ellos pueden ser reducidos a "unidades estándar de eficiencia", partículas elementales de capacidad productiva contabilizadas en términos de la utilidad que crean. De esta forma, una fábrica de automóviles capaz de producir mil unidades de utilidad es equivalente a dos fábricas capaces de producir quinientas. A medida que las fábricas cambian en el tiempo, podemos simplemente medir su "magnitud" cambiante en términos de su mayor o menor capacidad de generación de utilidad.

En contraste con los neoclásicos, Marx abordó el problema desde el lado de los insumos, argumentando que el capital, como cualquier otra mercancía, puede ser cuantificada en términos del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para producirlo. Si tomamos una fábrica de automóviles que emplea en promedio 10 millones de horas de trabajo abstracto, y añadimos otra fábrica que emplea 5 millones, tendremos un capital agregado cuya "magnitud" es equivalente a 15 millones de horas de trabajo abstracto.

Pero estas temerarias reducciones no nos ayudan en última instancia. De hecho son totalmente redundantes. Después de todo, si supiéramos la "productividad de utilidad" o el "contenido de trabajo abstracto" de estos capitales, este conocimiento ya nos habría dicho cuál es su magnitud "real", haciendo innecesario el ejercicio estadístico.

---

3 El término de "unidades de utilidad" [*utils*] fue acuñado por Irving Fisher en su disertación doctoral (1892: 18).

Cuantificar la utilidad

Dejar que los precios lo digan todo

La idea neoclásica de utilidad tuvo un mal comienzo.[4] Las proclamas iniciales fueron exageradamente optimistas. En el siglo XVIII, el matemático Daniel Bernoulli asevero que "las personas con sentido común valoran el dinero de acuerdo con la utilidad que pueden obtener de él" y sobre esta convicción construyó la ley cuantitativa de la utilidad marginal decreciente (Bernoulli 1738: 33). En el siglo XIX el filósofo "radical" Jeremy Bentham prometió a sus seguidores que, en el cálculo utilitario del placer y el dolor, "prejuicios aparte, un juego de bolos es de igual valor que las ciencias y las artes de la música y la poesía" (1825: Libro 3, Capítulo 1). Estaba también convencido de que la utilidad podía ser comparada *entre* los individuos, aunque nunca se tomó la molestia de indicar cómo.

Pero los tempranos neoclásicos distaban de ser tan optimistas. Desalentados por el menos igualitario John Stuart Mill, les disgustaba la idea de las comparaciones entre personas (pues esto implicaba que la sociedad podía beneficiarse de una mayor igualdad en el ingreso). Pero sus dudas eran más profundas. No creían que la "cantidad de placer" del "juego de bolos" pudiera ser comparada con la música y la poesía. De hecho, admitían abiertamente que la utilidad universal es imposible de medir y que inclusive resulta difícil imaginarla. Pero lo interesante es que este reconocimiento no sirvió para detenerlos. "Si no puedes medirlo, mídelo de cualquier modo", les reclamó un crítico interior, Frank Knight (citado en Bernstein 1996: 219). Aunque los neoclásicos concedían que la utilidad era incuantificable, siguieron adelante en la empresa de construir toda una ciencia de la "economía" basada precisamente en esa incuantificable unidad de utilidad. En retrospectiva resulta difícil imaginar un comienzo más apropiado para la fundamentación de una religión exitosa.

En su discusión sobre la utilidad, Francis Edgeworth, uno de los primeros economistas matemáticos, admitió que estos "átomos de placer" presentan "dificultades peculiares". Como el invisible Éter, "son difíciles de distinguir y discernir; más continuos que la arena, más discretos que el líquido; como pequeños núcleos de lo apenas perceptible, incorporados en una conciencia semi-circundante". Pero no hay por qué preocuparse:

> No podemos contar los dorados granos de arena de la vida; no podemos numerar las "innumerables sonrisas" de los océanos del amor; pero al parecer somos capaces de observar que aquí o allá hay menores o mayores multitudes de unidades de placer, masas de felicidad; y esto es suficiente.
>
> (Edgeworth,1881: 8-9)

---

4 Para una historia condescendiente con la teoría de la utilidad, véase Stigler (1950).

De hecho, Edgeworth estaba a tal grado cautivado por la idea de cuantificar lo semiconsciente que propuso construir un "hedonómetro" que podría registrar continuamente "el nivel de placer experimentado por un individuo" (*ibíd*.: 101).[5] Y Edgeworth no era el único en apostar por esta improbable empresa. Su contemporáneo Stanley Jevons era igual de ferviente:

> *Es difícil incluso concebir* una unidad de placer o de dolor; pero es el volumen de estos sentimientos lo que constantemente nos empuja a comprar y vender, pedir y prestar, trabajar y descansar, producir y consumir; y *es a partir de los efectos cuantitativos de los sentimientos que debemos estimar sus magnitudes comparativas*.
>
> (Jevons 1871: 11, énfasis añadido)

El último enunciado de Jevons toca una fibra sensible de los neoclásicos, pues justifica un giro de ciento ochenta grados que Paul Samuelson más tarde llamaría "preferencias reveladas" (Samuelson 1938). La razón de este giro es simple: no podemos medir la utilidad que impulsa los comportamientos, pero siempre tenemos la opción de tomar la dirección contraria. Todo lo que necesitamos es examinar el comportamiento actual ("los efectos cuantitativos de los sentimientos") y después *asumir* que, bajo condiciones de equilibrio perfectamente competitivo, este comportamiento "revela" las utilidades relativas subyacentes (sus "montos comparativos").

Es así como se consolidó la tristemente célebre circularidad de los neoclásicos: "La *utilidad* es la cualidad en las mercancías que hace que los individuos quieran comprarlas, y el hecho de que quieran comprarlas demuestra que ellas tienen una *utilidad*" (Robinson 1962: 48, énfasis en el original). No obstante, esta circularidad sólo opera en el nivel teórico. En un nivel práctico, los neoclásicos sólo van en una dirección: del fenómeno a la utilidad. Y el fenómeno que, a su juicio, resulta más revelador, es el precio:

> Tomaremos a la utilidad como correlativa al Deseo o la Necesidad. Ya se ha dicho que el deseo no puede ser medido directamente, sino sólo indirectamente, a través del fenómeno exterior al que da origen, y que *en los casos que más conciernen al economista, la medida se encuentra en el precio que una persona está dispuesta a pagar para el cumplimiento o satisfacción de sus deseos.*
>
> (Marshall 1920: 72, énfasis agregado)

Así quedó establecido el camino que los creyentes siguieron, sólo para encontrar en el final lo que se había asumido en el principio.

Encontrar el equilibrio

Tracemos un itinerario. Utilizaremos como ejemplo una hipotética corporación, *Energy User-Producer, Inc.,* que posee dos tipos de activos: fábricas de automóviles y pozos petroleros. La compañía construye,

---

5 Sobre los tempranos intentos de medir la utilidad, véase Colander (2007).

adquiere y vende estos activos, así que su número cambia a través del tiempo (por simplicidad, asumimos que las fábricas y los pozos son de una misma clase y no cambian con el tiempo, supuesto que más adelante dejaremos de lado en nuestra discusión sobre la regresión hedónica).

La parte inferior de la Figura 8.1 muestra la evolución histórica de los activos de la empresa. Podemos ver que en 1970 poseía 33 fábricas de automóviles y 20 pozos petroleros, y que en los años siguientes el primer número descendió hasta llegar a 15 en 2007, mientras el segundo se incrementó a 47 (dado que esta es una corporación hipotética, el número de fábricas y pozos es una invención arbitraria, pero la misma lógica aplicaría si utilizáramos números reales).

Es fácil calcular el valor de mercado de la compañía, en dólares, para cualquier año (t). Simplemente debemos tomar el número y precio de las fábricas de automóviles poseídas en ese año (expresadas como $N1_t$ y $P1_t$, respectivamente) junto con el número y el precio de sus pozos petroleros ($N2_t$ y $P2_t$) e introducirlos en la siguiente fórmula:

3. $VM = N1_t \times P1_t + N2_t \times P2_t$

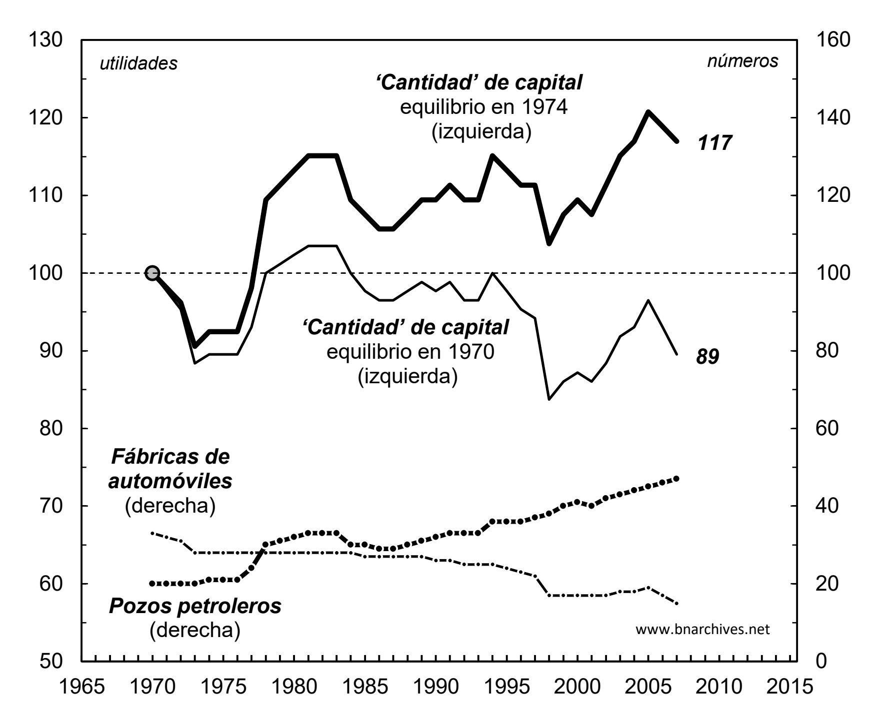


Figura 8.1 Energy User-Prducer, Inc.

Nota: El número de fábricas de automóviles y pozos de petróleo es hipotético. La "cantidad" de capital cuando el año de equilibrio es 1970 asume que la ratio entre las "capacidades de generción de utilidad de una fábrica de automóviles y un pozo petrolero es de 2:1, mientras que si el año de equilibrio es 1974 esta ratio es de 1:1.

Por ejemplo, si en 1970 una fábrica de automóviles hubiera costado $40 millones y un pozo petrolero $20 millones, las 33 fábricas y los 20 pozos de la compañía habrían tenido un valor de $1.72 mil millones:

4. $1.72 mil millones = 33 × $40 millones + 20 × $20 millones

Ahora asumamos que 1970 fue un año de equilibrio perfectamente competitivo. De acuerdo con las Escrituras neoclásicas, esta feliz condición significa que la ratio 2:1 entre el precio de las fábricas de los automóviles y los pozos de petróleo nos "revela" sus eficiencias relativas. Es decir: nos dice que las fábricas de automóviles generan el doble de unidades universales de utilidad que los pozos petroleros. Con este supuesto podemos utilizar la Ecuación (5) para computar la "cantidad" total de capital (Q) poseída por *Energy User-Producer, Inc.*, en cualquier año t:[6]

5. $Q_t = N1_t$ × $40 millones + $N2_t$ × $20 millones

Los resultados, normalizados para $Q_{1970} = 100$, son representados por la línea delgada en la parte superior de la Figura 8.1.[7] Podemos ver que el incremento en el número de los aparentemente menos productivos pozos petroleros, fue más que compensado por el descenso en el número de las aparentemente más productivas fábricas de automóviles. Como resultado, la "cantidad" total del capital cayó en un 11 por ciento durante el periodo.

Ahora bien, no existe una razón específica para asumir que 1970 fue un año de equilibrio perfectamente competitivo. Cualquier otro año podría serlo. Así que ahora supongamos que 1974 fue un año de equilibrio, y veamos qué implicaciones tiene esto para nuestros cálculos.

---

6 Este cómputo entraña una dificultad de la que debemos estar al tanto. Según la teoría neoclásica, la ratio entre los precios de equilibrio es proporcional a la eficiencia relativa *marginal* de cada fábrica o cada pozo, pero esto no basta para los propósitos de nuestro ejemplo. Para calcular la "cantidad" de capital total, necesitamos conocer las eficiencias relativas promedio de las fábricas y los pozos, una información que no está contenida en los precios. Los manuales neoclásicos nos dicen que las eficiencias marginales son por lo general diferentes y que, a menos que introduzcamos algunos supuestos especiales, no hay forma de derivar una de otra. Las estadísticas de contabilidad nacional asumen que esta discrepancia se desvanece. La práctica más habitual (que aquí seguiremos por cuestiones de simplicidad) es suponer que los precios en equilibrio revelan eficiencias y utilidades promedio. Este rodeo permite medir cantidades "reales" al mínimo costo de hacer que los resultados sean más o menos irrelevantes.

7 Una serie "normalizada" se calibra para que su valor sea igual a un número dado en un "año base" particular (en este caso, 100 para el año 1970). Para realizar esta calibración, simplemente dividimos cada observación de la serie entre el valor de la serie del año base y multiplicamos el resultado por 100 (así obtenemos las series normalizadas = $Q_t / Q_{1970} \times 100$). Las magnitudes absolutas de las observaciones cambian, pero dado que todas las observaciones están divididas y multiplicadas por los mismos números, sus magnitudes *relativas* no cambian.

Muchas cosas pasaron entre 1970 y 1974. Tal vez la más importante para nuestro análisis fue la triplicación del precio del petróleo crudo y el correspondiente incremento en el precio de los equipos productores de energía, incluyendo los pozos petroleros. Supongamos entonces que el precio de los pozos se duplicó a $40 millones, mientras que el precio de las fábricas de automóviles se mantuvo en $40 millones. Ahora bien, dado que estos son precios de equilibrio, la ratio de eficiencia "revelada" entre las fábricas de automóviles y los pozos petroleros debe ser 1:1 (distinta de la ratio 2:1 que obtuvimos suponiendo que 1970 era el año de equilibrio). Para calcular la "cantidad" de capital poseída por *Energy User-Producer Inc.,* podríamos ahora utilizar la Ecuación (6):

6. $Q_t = N1_t \times \$40$ millones + $N2_t \times \$40$ millones

El resultado de este cálculo, normalizado nuevamente para $Q_{1970} = 100$, está representado por la línea gruesa en la parte superior de la Figura 8.1. La diferencia respecto del cálculo anterior es sorprendente: cuando 1970 es el año de equilibrio, comprobamos un descenso del 11 por ciento en la "cantidad" de capital; cuando el año de equilibrio es 1974, el capital se incrementa en 17 por ciento. La razón de esta divergencia es que, en comparación con el primer escenario, ahora se asume que la "eficiencia relativa" de los pozos petroleros es dos veces mayor, lo que quiere decir que cada pozo adicional añade a la capacidad de generación de utilidad total el doble de lo que añadía antes.

Así que tenemos un dilema. Dado que estamos lidiando con la misma colección de bienes de capital, obviamente sólo una de estas series de cantidades puede ser correcta. ¿Pero cuál? Para responder esta simple cuestión sólo necesitamos saber en cuál de los dos años, 1970 ó 1974, el mundo estuvo en equilibrio perfectamente competitivo. La embarazosa verdad, sin embargo, es que nadie puede determinarlo.

La consecuencia de esta imposibilidad es desastrosa. Dependiendo del año en que los precios hayan estado en equilibrio, la divergencia entre las dos medidas en la Figura 8.1 podría ser mucho más grande o mucho más pequeña, y nunca lo sabremos. Y lo que es peor, este mismo predicamento se extiende más allá de los bienes de capital. Se aplica a *cualquier* conjunto de mercancías, y se vuelve más irresoluble mientras más amplio es el conjunto de bienes considerados.

A los teóricos neoclásicos les gusta asumir que el problema desaparece al suponer un mundo que simplemente salta de un año de equilibrio al siguiente. En nuestra ilustración, este supuesto convertiría a 1970 y 1974 en años de equilibrio, eliminando la dificultad antes planteada.

Pero desafortunadamente este supuesto no les sirve de nada a los estadísticos. La razón es que, suponiendo que el equilibrio siempre está en marcha, todos los cambios "puros" en el precio –es decir, cambios que no corresponden a alteraciones en las mercancías– deben ser atribuidos a variaciones en la

tecnología o en los gustos; sin embargo, si los gustos siguen cambiando perdemos la base de la comparación temporal. Al desplazarse las preferencias de los consumidores, la misma fábrica de automóviles puede representar en 1974 una “capacidad de generación de utilidad” diferente a la de 1970; de manera similar, un incremento en el número de pozos petroleros puede denotar tanto un aumento como un descenso en su “capacidad de generación de utilidad”, dependiendo de los inestables deseos de los consumidores. De manera que si la dimensión de la utilidad de las mercancías no permanece constante, perdemos el punto de referencia y no podemos hablar ya de sus “cantidades” reales.

Por lo tanto, aquí los estadísticos se separan de los teóricos. Los primeros asumen, por lo general implícitamente, que el equilibrio ocurre de manera poco frecuente. Y se convencen a sí mismos de que pueden de alguna manera identificar estos puntos de equilibrio especiales, aun cuando no haya en los manuales neoclásicos nada que nos indique cómo hacerlo.

Cantidad sin equilibrio

Lo elusivo del equilibrio resulta devastador para la medición. Consideremos otra vez el ejemplo de los pozos petroleros y las fábricas de automóviles. Aquéllos producen energía; éstas la utilizan, así que sus precios relativos dependen de la economía política global en Medio Oriente, hogar de dos tercios de las reservas conocidas de petróleo del mundo y de un tercio de su producción cotidiana. La dificultad para los estadísticos estriba en que esta región, atravesada por complejos problemas de poder entre las grandes alianzas corporativas, los gobiernos regionales, los movimientos religiosos y las superpotencias, nunca se ajusta al equilibrio perfectamente competitivo; y si esto es así, ¿cómo podremos utilizar los precios relativos de pozos petroleros y fábricas de automóviles como una medida de sus “cantidades” relativas?

Y el problema difícilmente se limita a los pozos de petróleo y las fábricas de automóviles. En efecto, dado que el mundo entero está atravesado por grandes alianzas corporativas, formaciones estatales complejas, contiendas entre grupos sociales, la propaganda sobre las masas, la coerción extendida y el frecuente uso de la violencia, ¿cómo podría existir un mercado en equilibrio? Y si no existe, ¿qué queda de nuestro intento de cuantificar el “stock de capital” o cualquier otra magnitud “real”?

Los estadísticos intentan solucionar el problema encarándolo tan poco como les es posible. Los más recientes lineamientos de la Unión Europea sobre el sistema de mediciones nacionales, publicado en 1993, sólo menciona la palabra “equilibrio” en diez ocasiones, ninguna de las cuales pertenece a la Sección XVI, dedicada a las “Medidas de Precio y Volumen”, mientras que el término “desequilibrio” no es mencionado ni siquiera una vez en todo el manual (Organización de las Naciones Unidas. Department of Economic and Social Affairs 1993). El documento más reciente de la OCDE sobre las *Mediciones del Capital* (2001) dejó de referirse a estos conceptos.

Afortunadamente, una versión anterior de los lineamientos de contabilidad para las cuentas nacionales de la ONU, publicado en 1977, antes de la victoria del neoliberalismo, es mucho menos reservado sobre este tema. Esta versión ofrece algunos consejos ocasionales sobre cómo lidiar con las desafortunadas "imperfecciones", así que al menos podemos echar un vistazo a la manera en que los estadísticos conciben el problema. Un "caso de especial dificultad" identificado aquí son las transacciones internas, o que no se realizan bajo condiciones de competencia, entre empresas asociadas o ramas de la misma compañía. Dado que el precio de transferencia bajo estas condiciones puede ser "altamente arbitrario", para utilizar las palabras de la ONU, el consejo es "abandonar el valor [se refieren al precio] como una medida primaria" y reemplazarlo por una "medida de la cantidad física" combinada con un estimado de "lo que habría costado a precios de mercado" (Organización de las Naciones Unidas, Department of Economic and Social Affairs 1977: 12). No es necesario decir que los autores no explican por qué necesitaríamos los precios si ya tuviéramos las mediciones "físicas". Y también permanecen en silencio acerca de cómo podríamos encontrar el "equivalente" en precios de mercado en un mundo donde todos los mercados están ya contaminados por el poder.

Otra dificultad se deriva de la constante necesidad de empalmar diferentes series de precios cuando un nuevo producto (digamos, un reproductor de MP3) reemplaza a uno más viejo (un reproductor de CD). Dado que el empalme implica una comparación entre precios de dos objetos diferentes, los manuales recomiendan que el reemplazo "debe tener lugar en un momento del tiempo en el que sea más probable que el supuesto según el cual la diferencia de precios entre dos productos es proporcional a sus diferencias cualitativas, sea verdad" (p.10). En pocas palabras: realícese el empalme sólo bajo condiciones de equilibrio. Pero ya que nadie sabe cuándo sucede esto (si es que llega a suceder), el manual concede que, en la práctica, la decisión "debe ser esencialmente pragmática"; lo que quiere decir: arbitraria.

La imposibilidad del equilibrio vuelve borroso el significado mismo del término "bienestar", y por lo tanto el de la sustancia subyacente que presuntamente mide. La concepción neoclásica del bienestar está anclada en el "consumidor soberano", ¿pero cómo podríamos concebir a este individuo soberano en un mundo caracterizado por el conflicto, el poder, la coacción y el lavado de cerebro? ¿Cuántos consumidores pueden seguir siendo "autónomos" bajo tales condiciones? ¿Y si no son "autónomos", quién está en el asiento del conductor? A Henry Ford se le atribuyen estas palabras: "Si le hubiera preguntado a la gente qué quería, me habría contestado que un caballo más rápido". Pero incluso si adoptamos un punto de vista menos condescendiente y asumimos que los consumidores tienen una cierta autonomía, ¿cómo separaremos sus necesidades y deseos auténticos de los falsamente inducidos?

No se trata de una banalidad teórica. Las ambigüedades tienen aquí fuertes implicaciones prácticas. Por ejemplo, las mediciones nacionales rutinariamente suman el valor de las armas químicas al de las medicinas, pues bajo el

supuesto de perfecto equilibrio un dólar gastado en el primero mejora nuestras vidas tanto como un dólar gastado en el segundo. Los consumidores, sin embargo, no viven bajo condiciones tales, y muy rara vez se les pregunta si su país debe producir armas químicas, en qué cantidades y con qué propósito. ¿Cómo sabemos entonces que producir estas armas (el "juego de bolos" de Bentham) en verdad mejora la vida del consumidor, y que lo hace en la misma medida que si hubiéramos gastado ese mismo dólar en medicina (la "poesía" de Bentham)? ¿No es posible que la producción de armas químicas disminuya su bienestar? Y si es así ¿no deberíamos sustraer las armas químicas del PIB en lugar de sumárselas?[8]

Y no es que las medicinas y las armas sean en modo alguno mercancías especiales. ¿Qué debemos hacer, por ejemplo, con los servicios de seguridad privada, los cigarros cancerígenos, las estaciones espaciales, las drogas venenosas, los automóviles contaminantes, los programas de televisión imbéciles, la publicidad repetitiva y las cirugías cosméticas? En ausencia de equilibrio competitivo, ¿cómo podemos decidir qué actividades corresponden a deseos autónomos, cuáles contribuyen a crear falsas necesidades y cuáles son simplemente impuestas desde arriba?

Los neoclásicos no pueden responder estas cuestiones. Y mientras no lo hagan, las mediciones "reales" de los agregados materiales –desde los flujos de la contabilidad nacional hasta los stocks de equipos de capital y la riqueza personal– seguirán sin tener el menor significado.[9]

La regresión hedónica

El último clavo en el ataúd de la medición neoclásica es su incapacidad para separar los cambios en el precio de los cambios en la cualidad. La clave del problema es simple. Incluso si consiguiéramos hacer lo imposible y de algún

---

8 En la práctica, la cantidad "real" de armas se mide de la misma manera que la cantidad "real" de comida o de ropa, *i. e.* deflactando su valor monetario por su precio (U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis 2005: 33–35). Presuntamente, esta cantidad "real" representa la felicidad que reporta a un país la aniquilación de un enemigo multiplicada por el número de enemigos que cada arma puede matar (más los daños colaterales). Comprensiblemente, los estadísticos son herméticos acerca de cómo determinar este quantum de utilidad.

9 Las medidas "verdes" alternativas, tales como el Índice de Bienestar Económico Sustentable (ISEW por sus siglas en inglés) y el Indicador de Progreso Genuino no resuelven realmente el problema de la cuantificación. Estas medidas, de las que son pioneros Herman Daly y John Cobb (1989), intentan recalibrar los métodos convencionales de medición para considerar las "externalidades" y otros factores. Para ello, (1) añaden el impacto de las actividades del mercado sobre el supuesto bienestar, (2) sustraen el presunto efecto de las actividades nocivas e insostenibles y (3) corrigen la medida resultante de acuerdo con la desigualdad en el ingreso. Aunque el objetivo de estas recalibraciones es encomiable, siguen siendo rehenes del mismo principio que intentan trascender: no sólo usan como su materia prima los datos de las mediciones nacionales convencionales, sino que sus adiciones y sustracciones subsecuentes aceptan los supuestos, la lógica y las atribuciones del equilibrio, pertenecientes a la contabilidad utilitarista (para una revisión reciente de la "contabilidad verde", véase Talberth, Cobb y Slattery, 2007).

modo midiéramos las cantidades relativas para cualquier punto en el tiempo, las "cosas" que medimos estarían cambiando permanentemente.

En nuestro ejemplo, asumimos que las fábricas y los pozos de la *Energy User-Producer, Inc.* no cambiaron con el paso del tiempo, y que sólo su número cambió. Pero en la práctica éste no podría ser el caso, lo que tiene implicaciones devastadoras para la medición.

Para ilustrar las consecuencias, supongamos que un pozo petrolero construido en 1984 costó un 40 por ciento más que uno construido en 1974. Asumamos también que el nuevo pozo es diferente al viejo, siendo modificado para elevar su productividad. Desde una perspectiva neoclásica, el incremento de su precio se debe al menos en parte a que el nuevo pozo contiene una mayor "cantidad" de capital. El problema es determinar el tamaño de sus respectivos efectos. ¿Qué parte de este incremento expresa un aumento de la cantidad de capital y qué parte expresa un cambio "puro" del precio?

Como el lector sabe ahora, la respuesta simple es que no lo sabemos y, de hecho, no lo podemos saber. Sin embargo los estadísticos nuevamente están forzados a fingir. Dado que los ítems medidos están siendo constantemente transformados, deben ser reducidos una y otra vez a sus unidades universales, sin importar que sean ficticias.

Afortunadamente (o no tanto), los teóricos neoclásicos desarrollaron un procedimiento estándar que cumple esta función, llamado acertadamente "regresión hedónica". La idea fue lanzada por primera vez a finales de la década de 1930 y tuvo un largo periodo de gestación. Pero desde los años noventa, con el abaratamiento de la computación, se ha difundido rápidamente y ahora es comúnmente utilizada por la mayoría de los servicios nacionales de estadística.[10]

¿Cómo podrían los estadísticos utilizar este procedimiento para estimar las cambiantes cantidades del pozo petrolero de nuestro ejemplo? Habitualmente comienzan por especificar las "características" subyacentes del pozo, tales como tamaño, capacidad, peso, durabilidad, seguridad, entre otras. A continuación corren regresiones que contrastan las variaciones en el precio del pozo contra los cambios observados en estas características y contra el tiempo (o una constante en los estudios transversales); el coeficiente estimado asociado a cada una de las características representa el "verdadero" cambio en la cantidad del pozo, mientras que el coeficiente del tiempo (o la constante) corresponde al "puro" cambio del precio. Finalmente, descomponen en dos partes el cambio observado en los precios, una que refleja el incremento en la cantidad de capital y la otra que refleja el cambio en el precio.[11]

---

10 Para los estudios tempranos sobre esta materia, véase Court (1939), Ulmer (1949), Stone (1956) y Lancaster (1971). Colecciones y revisiones posteriores incluyen a Griliches (1971), Berndt y Triplett (1990), Boskin *et al*. (1996), Banzhaf (2001) y Moulton (2001). Para una revisión crítica de lo anterior véase Nitzan (1989).

11 Por ejemplo, supongamos que los pozos petroleros tienen dos características, "capacidad de extracción" y "durabilidad", y que x_1 y x_2 representan las tasas temporales de cambio de estas

Las regresiones hedónicas son particularmente convenientes porque no pueden ser "probadas", al menos no en el sentido econométrico convencional. Los modelos estándar de la econometría generalmente son juzgados de acuerdo con su "poder explicativo" general (medido por estadísticas como la R^2 o las Pruebas-*F*) con la "significancia" de sus coeficientes (indicada por estadísticas-*T*) y con otros criterios burocráticos. Las regresiones hedónicas son distintas. Estos modelos no tratan simplemente de explicar las variaciones en el precio a partir de las variaciones en las características de la mercancía; más bien, su propósito es descomponer las variaciones globales del precio en dos partes, una atribuida a los cambios en las características, y un residual que se interpreta como un "puro" cambio en el precio. Sin embargo, ya que no existe una razón *a priori* para esperar que una parte sea más grande que la otra, tenemos que aceptar cualquier cosa que nos diga el estimado empírico. Si el cambio en las características resulta ser responsable de un 95 por ciento de la variación de los precios, entonces el cambio "puro" del precio debe ser del 5 por ciento. Y si los resultados son opuestos, entonces el cambio en el precio debe ser del 95 por ciento.

Esta peculiar situación hace que los cálculos hedónicos sean significativos sólo bajo condiciones muy restrictivas. En primer lugar las características que los estadísticos enumeran en sus modelos deben ser las únicas que definen las "cualidades" de los objetos (así que no podemos añadir ni omitir características en dicha lista). En segundo lugar, los estadísticos deben usar el modelo de regresión "correcto" (por ejemplo, deben saber con certeza que el modelo "verdadero" es linear en lugar de no-linear o exponencial). Por último, pero no menos importante, el mundo al cual se aplica la regresión debe encontrarse en estado de equilibrio perfectamente competitivo y los "agentes económicos" de este mundo deben mantener sus preferencias idénticas durante el tiempo considerado en los cálculos.

---

dos características, respectivamente. Una regresión hedónica transversal y simplista se vería como la Ecuación (1):

1. $p = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + u$

donde p es la tasa de cambio del precio total de los pozos de petróleo, b_0 es el "puro" cambio de precios, b_1 y b_2 son las contribuciones respectivas de los cambios en la "capacidad extractiva" y de la "durabilidad" al cambio en la "cantidad" del pozo petrolero, y u es un término de error estadístico. Ahora supongamos que, basados en nuestros estimados estadísticos, b_1 = 0.4 y b_2 = 0.6, así que:

2. $p = b_0 + 0.4\, x_1 + 0.6\, x_2$

A continuación consideremos una situación en la que pozos "nuevos y mejorados" tienen dos veces la "capacidad extractiva" de los viejos pozos ($x_1 = 2$), la misma durabilidad ($x_2 = 0$), y un precio 40 por ciento más alto ($p = 0.4$). Combinando estos números en la Ecuación (2), tendríamos entonces que concluir que los nuevos pozos tienen una "cantidad de capital" 80 por ciento mayor ($0.4 \times 2 + 0.6 \times 0 = 0.8$) y que el precio "puro" debió haber cambiado en 40 por ciento *negativamente* ($b_0 = -0.4$).

Ahora bien, dado que el modelo no puede ser probado, estas tres condiciones *tienen que* ser verdaderas. De otra manera obtenemos resultados carentes de significado sin siquiera darnos cuenta. Tristemente, éste es justamente el resultado al que llegamos en la práctica: las primeras dos condiciones pueden ser verdaderas sólo mediante un milagroso golpe de suerte, mientras que el tercero es un oxímoron social. Y dado que ninguna de las condiciones necesarias se sostiene, podemos afirmar con seguridad que, estrictamente hablando, todos los estimados "reales" del cambio cualitativo en el stock de capital son arbitrarios y por lo tanto carecen de significado. De hecho cada medida cuantitativa de un conjunto que varía cualitativamente –incluyendo el consumo, la inversión, el gasto gubernamental y el propio PIB– es igualmente fraudulenta. Enunciados como "el PIB real ha crecido en un 2.3 por ciento" o "el *stock* de capital se ha contraído en un 0.2 por ciento" no tienen un significado claro. Podemos constatar que estos stocks y flujos están cambiando, pero no podemos decir por cuánto y ni siquiera en qué dirección.

Cuantificar el valor-trabajo

¿Consiguen los marxistas escapar a estos obstáculos en sus mediciones?[12] En la superficie, parece que lo han conseguido. A diferencia de los neoclásicos, cuyo capital es medido en utilidad subjetiva, los marxistas afirman contabilizarlo en unidades de trabajo objetivas; y así, sin importar cómo y por qué el capital se acumula, al menos la determinación de su magnitud debería estar libre de problemas. Pero no lo está.

Trabajo concreto versus trabajo abstracto

Según Marx, la acción de trabajar tiene dos aspectos diferentes, uno *concreto* y otro *abstracto*. El trabajo concreto crea el *valor de uso*. Un albañil hace una casa, un sastre crea un abrigo, un chofer produce la transportación, una cirugía mejora la salud, etc. En contraste, el trabajo abstracto crea *valor*. A diferencia del trabajo concreto, que es único en sus características, el trabajo abstracto es universal, "gasto productivo del cerebro, músculo, nervio, mano, etc. [...] gasto de trabajo humano en general [...] la fuerza de trabajo simple que, término medio, todo hombre común, sin necesidad de un desarrollo especial, posee en su organismo corporal" (Marx 1975, Tomo I, Vol. 1: 54).

La cuestión crucial es cómo cuantificar este trabajo abstracto. En la cita anterior Marx utiliza un rasero de medida "biológico". El trabajo abstracto, dice, es la actividad "del cerebro, nervio, músculo, mano". Pero por sí mismo este rasero resulta altamente problemático por al menos dos motivos. Primero, no hay forma de saber qué cantidad de esta "actividad biológica" está objetivada

12 Como ya señalamos, la mayoría de los neomarxistas ha abandonado la teoría del valor-trabajo. Como veremos en el final de esta sección, sin embargo, esta cuestión sigue siendo relevante para la investigación.

en el trabajo concreto de un recolector de algodón en comparación con el de un carpintero o con el de un CEO. En segundo lugar, y esto es tal vez más importante, depender de la psicología y la biología va contra la insistencia de Marx en que el trabajo abstracto es una categoría *social*.

Marx resuelve este problema apresuradamente, recurriendo a otra distinción, la que separa al trabajo calificado/complejo del trabajo simple. Esta solución contiene dos pasos. El primero establece una equivalencia cuantitativa entre dos tipos de labor: el trabajo complejo, afirma Marx, "es igual sólo a trabajo simple potenciado o más bien multiplicado, de suerte que una pequeña cantidad de trabajo complejo equivale a una cantidad mayor de trabajo simple" (Marx 1975, Tomo I, Vol. 1: 54-55). El segundo paso, que encontramos descrito unas líneas más adelante, liga esta equivalencia con trabajo abstracto: "Por más que una mercancía sea el producto del trabajo más complejo, su valor la equipara al producto del trabajo simple y, por consiguiente, no representa más que determinada cantidad de trabajo simple" (*ibíd*.). En otras palabras, el trabajo abstracto es igualado con el trabajo simple, y dado que el trabajo complejo es solamente trabajo simple intensificado, ahora podemos expresar cualquier tipo de trabajo en términos de su equivalencia en trabajo abstracto.

Esta solución es difícil de admitir. Incluso la equivalencia entre trabajo abstracto y trabajo simple parece contradecir el principal supuesto de Marx. Para Marx, trabajo simple y trabajo complejo son dos tipos de trabajo *concreto* cuyas características pertenecen al ámbito *cualitativo* del valor de uso. Y sin embargo aquí Marx afirma que las calificaciones del trabajo están relacionadas entre sí *cuantitativamente*, y que esta relación es *la base misma del valor*.

Esta aseveración puede tener dos interpretaciones. Una es que el valor-trabajo objetivo depende del valor de uso subjetivo –una posibilidad que Marx categóricamente descarta en las primeras páginas de *El Capital*–. La otra interpretación sugiere que de hecho existen dos tipos de valor de uso: *valor de uso subjetivo* en el consumo y *valor de uso objetivo* en la producción. El primero concierne a la relación entre las personas y las mercancías; como tal, no puede ser cuantificado y puede ser justamente ignorado. El segundo implica una relación de producción técnica y por lo tanto es completamente medible. Desafortunadamente esta última interpretación no es convincente tampoco. Como vimos en el capítulo 7, es imposible determinar objetivamente las fronteras del proceso productivo; y si esto es así, ¿cómo podemos esperar medir objetivamente algo que no puede ser siquiera demarcado?

No obstante, los teóricos del valor parecen insistir en que el valor de uso en la producción *puede* ser medido. Por el bien del argumento, aceptemos esta afirmación y asumamos que el trabajo simple es, en efecto, un quantum medible. ¿Qué requeriríamos para computar qué porción de este quantum se objetiva en las mercancías?

Para que tal cálculo sea posible, debe cumplirse por lo menos una de dos condiciones.[13] La primera condición se satisface cuando una mercancía es producida enteramente por trabajo simple. En este caso todo lo que necesitamos es contar el número de horas socialmente requeridas para producir la mercancía. Si la producción implica diferentes niveles y tipos de habilidades, entonces debe cumplirse una segunda condición. En este caso, la cuenta simple no es posible, y la teoría sólo funcionará si existe un proceso objetivo en virtud del cual el trabajo complejo pueda ser convertido o reducido al trabajo simple (abstracto). Consideremos cada condición por separado.

¿Un mundo de autómatas no calificados?

Comencemos con la primera situación, en la que todo el trabajo es trabajo simple. De acuerdo con Marx, esta condición es constantemente generada por el capitalismo, que implacablemente busca deshumanizar, des-calificar y simplificar el trabajo; convertir el trabajo vivo en una abstracción universal, "una actividad puramente abstracta, puramente mecánica, y por ende indiferente ante su forma particular" (Marx 1971b, Vol. 1: 237). El proceso de abstracción no significa que todo el trabajo deba ser el mismo. Por el contrario, el capitalismo tiende a generar e imponer habilidades que son particularmente flexibles, fáciles de adquirir y de transmitir. En este sentido, el trabajo abstracto no es una categoría analítica, sino un hecho real, creado y recreado por el propio proceso del desarrollo capitalista.[14]

Esta afirmación, central para el marco teórico del marxismo clásico y después reforzada por el trabajo de Harry Braverman *Labor and Monopoly Capital* (1975), suscitó considerables controversias, particularmente en el terreno de la historia. Los trabajadores, señalaron los críticos, siempre se han resistido a ser sometidos al capital y han luchado por que su trabajo no sea simplificado hasta los extremos proyectados por Marx. (cf. Thompson 1964; para una revisión del tema véase Elger 1979).[15]

---

13 Debemos notar que en y por sí mismas, estas condiciones, aunque necesarias, podrían ser insuficientes.

14 "La indiferencia ante un trabajo determinado corresponde a una forma de sociedad en la que los individuos pasan fácilmente de un trabajo a otro y donde el tipo concreto de trabajo es para ellos fortuito y por tanto indiferente [...]. Ese estado de cosas ha alcanzado el nivel de desarrollo más alto en los Estados Unidos, la forma más moderna de sociedad burguesa. Así pues, es tan sólo allí donde la abstracción de la categoría 'trabajo', 'trabajo en general', 'trabajo *sans phrase*', el punto de partida de la economía moderna, llega a ser una verdad práctica" (Marx 1989: 153). El trabajador del matadero en la novela de Upton Sinclair *La Jungla* (1906) no necesita más que un minuto para aprender su trabajo.

15 Es cierto que con el tiempo la distribución de las habilidades experimenta grandes desplazamientos, tanto cíclicos como continuos. Pero una porción significativa de estos desplazamientos se produce mediante el entrenamiento de nuevos trabajadores, no tanto por el reentrenamiento de los ya empleados. La rigidez de la especialización actual parece evidente para los trabajadores altamente calificados. Pocos ingenieros podrían hacer el trabajo de los contadores, pocos pilotos podrían ponerse a trabajar de doctores y pocos gerentes podrían

De acuerdo con Cornelius Castoriadis, la concepción de Marx de trabajo abstracto no sólo es históricamente incorrecta, sino lógicamente contradictoria (1988, Vol. 1: Introducción general). En primer lugar, si los trabajadores, en efecto, fueran sistemáticamente descalificados, degradados y debilitados, ¿cómo es posible que se conviertan, como Marx insistió repetidamente, en los abanderados históricos de la revolución socialista y los arquitectos del nuevo orden social? De acuerdo con esta descripción, parece más probable que ellos terminaran siendo la materia prima de una revolución fascista.[16]

En segundo lugar –crucial para nuestro argumento–, de acuerdo con Castoriadis el capitalismo no puede sobrevivir por sí mismo a la abstracción del trabajo, como lo sostuvo Marx. La complejidad, el dinamismo y la incesante reestructuración de la producción capitalista no requieren de idiotas, sino de gente pensante. Si los trabajadores fueran reducidos a autómatas –si todo lo hicieran conforme a las reglas como en el libro de Hasek *The Good Soldier Schweik* (1937)– la producción capitalista se detendría de inmediato.

Este último argumento no implica que los capitalistas no intenten automatizar su mundo, sino simplemente que no pueden permitirse ser *completamente* exitosos en su misión. En otras palabras, por encima del conflicto entre los capitalistas, quienes buscan objetivar el trabajo, y los obreros, quienes se les resisten, hay una contradicción interior a la mecanización social misma: la tendencia a la mecanización para hacer el poder inflexible y por lo tanto vulnerable. Como veremos más adelante, en el capitalismo la mecanización social acontece principalmente en el nivel de la *propiedad*, mediante la capitalización del poder, un proceso que a su vez deja al *trabajo* capitalista un margen considerable de autonomía y diversidad cualitativa.

Tanto la resistencia de los trabajadores como la riqueza de sus habilidades son una poderosa barrera contra la medición del valor. Incluso si una porción

---

reemplazar a los programadores cibernéticos. Además, la rigidez es cierta para muchos trabajadores *de overol*, como los mecánicos de automóviles, carpinteros, conductores de camiones y granjeros, quienes difícilmente podrían realizar el trabajo de otro obrero.

16 Este fue un potencial que Mussolini, un autodeclarado estudiante de Lenin y editor de un pasquín socialista, rápidamente captó. George Mosse (2000), cuyo padre fue dueño de una serie de tabloides en la República de Weimar, comenta en sus memorias que, a diferencia de los socialistas, los fascistas no intentaron imponer sobre los trabajadores sus fantasías intelectuales sobre la libertad. Comprendieron lo que los trabajadores querían y les dieron exactamente lo que merecían: entretenimiento, fútbol y mano dura. George Orwell expresó de manera irónica este dilema que enfrentaron los socialistas:

> Si había esperanza, tenía que estar en los proles porque sólo en aquellas masas abandonadas, que constituían el ochenta y cinco por ciento de la población de Oceanía, podría encontrarse la fuerza suficiente para destruir al Partido [...]. Pero los proles, si pudieran darse cuenta de su propia fuerza, no necesitarían conspirar. Les bastaría con encabritarse como un caballo que se sacude las moscas. Si quisieran podrían destrozar el Partido mañana por la mañana. Desde luego, antes o después se les ocurrirá. Y, sin embargo [...] *hasta que no tengan conciencia de su fuerza, no se revelarán, y hasta después de haberse rebelado, no serán conscientes. Éste es el problema.*
>
> (1948: 69–70, énfasis en el original)

de la fuerza de trabajo es de hecho "simple" en el sentido en que Marx usa el término, pocas o ninguna mercancía se producen únicamente mediante una labor de este tipo. Y dado que la mayoría de los procesos (si no es que todos) requieren de un cierto grado de trabajo complejo, es obvio que la primera de las condiciones que establecimos en un principio no aplica. El valor no puede ser derivado simplemente contabilizando las horas de trabajo simple.[17]

Reducir el trabajo complejo al trabajo simple

La diversidad de las habilidades de trabajo nos lleva a la segunda condición, es decir, que debe existir un mecanismo para "reducir" la miríada de trabajos calificados a las unidades de trabajo (abstracto) simple. De acuerdo con Marx, este mecanismo es omnipresente y evidente: "La experiencia nos muestra que constantemente se opera esta reducción" (1975, Tomo 1, Vol. 1: 55). Pero de hecho este proceso dista mucho de ser trivial.

El punto de partida de la reducción es el supuesto de que las habilidades de trabajo son adquiridas a través del tiempo invertido en la educación y el entrenamiento, en y fuera del trabajo. En este sentido, la "fuerza de trabajo calificada" es una mercancía como cualquier otra, es decir, un producto del trabajo. Es producida mediante el tiempo de estudio y entrenamiento del trabajador, así como por el trabajo de quienes lo educan y entrenan. El valor que la habilidad asume en este proceso es equivalente al tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para la subsistencia del trabajador, sus maestros y entrenadores durante el tiempo que dura el proceso de adquisición de la habilidad.

Ahora bien, supuestamente el trabajo calificado crea más valor que el trabajo no calificado, así que el problema es determinar qué tanto más. Los marxistas han prestado a este problema menos atención del que merece y, como resultado, su punto de vista no ha cambiado mucho desde que fue examinado por primera vez por Marx y Hilferding.[18]

Marx respondió esta cuestión colocándose en el lado del producto final, aduciendo la más alta "productividad física" del trabajo calificado. Su solución, empero, es circular e incompleta. Es circular en la medida en que la productividad física puede ser comparada entre diferentes mercancías recurrien-

---

17 Es posible esquivar el problema siguiendo a Braverman (1975), quien distinguió el trabajo "manual" de la "administración científica" y el "trabajo mental". La dificultad aquí no es sólo cómo trazar la línea entre ellos, sino también qué hacer con el segundo grupo (¿o clase?). A menos que los sigamos considerando trabajadores, la sola aparición y consolidación de este grupo implica una contratendencia dentro del capitalismo, en la cual el trabajo mismo puede ser simplificado y abstraído sólo si una parte de él es transformado en actividades "mentales" y de "administración" (una especie de "eliminación del trabajo por el trabajo"). Además, dado que este último tipo de actividad no-manual, sea o no trabajo, no puede ser contabilizado en términos abstractos, ¿cómo medir su contribución productiva al valor y el plusvalor?

18 Para una evaluación crítica de la problemática reducción del trabajo calificado al simple, véase Harvey (1985).

do únicamente a los precios y los salarios. Esta derivación "en reversa" nos llevaría a concluir que, dada la diferencia entre sus salarios, un químico de Pfizer que gana $150,000 al año debe crear 15 veces más valor que un obrero ensamblador en la línea de producción de Intel cuyo salario es de únicamente $10,000 –una lógica en la que hay reminiscencias del "capital humano" de Gary Becker (1964) y que Marx correctamente habría debido rechazar–. La solución también es incompleta porque Marx no explica en ningún sitio por qué la capacidad adicional de creación de valor que tiene el trabajo calificado guarda una relación particular con el costo de adquisición de esa habilidad. El hecho de que un ingeniero entrene un 10 por ciento más de tiempo no significa que pueda crear un 10 por ciento más de valor; podría crear 1 por ciento, 20 por ciento o cualquier número.

Una reducción alternativa, operada desde el lado de los insumos, es la ofrecida por Hilferding (1904). El trabajo calificado, afirma, simplemente transfiere su tiempo añadido de producción a la mercancía que produce. Por ejemplo, si se requirió un equivalente de 40,000 horas de trabajo no calificado para enseñar y entrenar el cerebro de un cirujano que realiza 20,000 horas de cirugía a lo largo de su vida, entonces cada una de las horas de su trabajo calificado transfirió el equivalente a 3 horas de trabajo no calificado [(40,000 + 20,000) / 20,000 = 3].

Sin embargo esta solución también resulta ser indeterminada. Para nuestros fines, el mayor problema es que Hilferding contabiliza como valor de la creación de la habilidad, no el número *total* de horas necesarias para adquirirla, sino las horas por las que el trabajador o su empleador terminan pagando. Y entonces las bifurcaciones de la economía política y los supuestos del equilibrio nuevamente nos acechan.

Ya que en la realidad la "economía" no está ni totalmente mercantilizada ni separada de la "política", gran parte de la educación y el entrenamiento es *gratuito* –provisto por el hogar, las comunidades y el gobierno–. Además, dado que la "economía", como quiera que la definamos, nunca o casi nunca se encuentra bajo condiciones de equilibrio competitivo, no hay garantía de que la educación y el entrenamiento sean intercambiados a su valor.[19]

Para complicar aún más las cosas, notemos que hasta ahora hemos admitido que es posible especificar el proceso de "producir" una habilidad. ¿Pero esto es así? Aunque parece evidente que las habilidades se desarrollan a través de la educación, el aprendizaje dentro del trabajo y las influencias culturales generales, aquí estamos ante un proceso conjunto *cualitativo*, que por ende se ve afectado por las indeterminaciones sin solución examinadas en los capítulos 6 y 7. Finalmente, está el hecho, no menos importante, de que no es fácil

---

19 En una hipotética situación en la que el "verdadero" valor de adquirir una habilidad es pagado por completo, terminaremos obteniendo múltiples tasas de explotación, cuyas magnitudes estarán inversamente relacionadas con el costo de adquirir las habilidades respectivas. El resultado, que sigue un camino contrario al supuesto de Marx de la igualación de las tendencias, se produce según Hilferding porque el costo de adquirir una habilidad actúa como el capital constante: se limita a transferir su propio valor a la mercancía.

llegar a un acuerdo sobre qué constituye al trabajo simple en un momento determinado (¿debemos utilizar como criterio de referencia a un graduado de preparatoria del Reino Unido, a un campesino de la India, o a un bosquimano de África?). Y si no podemos especificar esta unidad de medida, ¿cuál será nuestro punto de partida?[20]

Como consecuencia de estas dificultades, los marxistas, al igual que los neoclásicos, carecen de una partícula elemental. Nadie, comenzando por Marx, ha conseguido medir la unidad de trabajo abstracto, y con el paso del tiempo cada vez menos marxistas creen que valga la pena intentarlo. Una pequeña pero empeñosa minoría sigue trabajando en torno a esta dificultad, dedicando mucho esfuerzo y mucha ingenuidad a cartografiar la estructura del valor en las sociedades capitalistas sin una unidad de valor básica. Pero la mayoría de los marxistas, incluyendo a muchos que, por lo demás, sostienen la validez de los principios teóricos, han abandonado esta búsqueda. Se valen de los datos y los métodos liberales. Utilizan, a menudo sin detenerse a pensar en ello, las cuentas nacionales del crecimiento y la inflación, junto con los estimados cuantitativos del "stock de capital". No encuentran nada de malo en deflactar los precios nominales mediante los índices de precios hedónicos para obtener sus cantidades "reales", ni en utilizar la econometría basada en el supuesto del equilibrio para llegar a conclusiones dialécticas. Su voz es todavía la de Marx, pero sus manos son, desde hace mucho tiempo, las de los hedonistas.[21]

La retirada del trabajo en favor de la contabilidad hedónica sirve para diluir y difuminar los conceptos básicos del marxismo. Sin "trabajo abstracto", no puede haber "valor-trabajo" y por ende no hay forma de definir, y mucho menos de medir, el "plusvalor" ni la "explotación". Y con estos conceptos básicos puestos en cuestión, sus *negaciones* también se vuelven sospechosas. Los neomarxistas gustan de subrayar que el "capital monopolista" (Sweezy 1942; Baran y Sweezy 1966), el "intercambio desigual" (Emmanuel 1972) y el "humo y los espejos" de la "acumulación por desposesión" (Harvey 2004), son desviaciones respecto de la "reproducción ampliada" determinada por la "ley del valor". Pero ya que carecemos de las unidades para expresar esta ley

---

20 Para eludir algunas de estas dificultades, así como para tomar en cuenta el importante rol de la segmentación del mercado, algunos estudiosos desarrollaron una teoría del valor-trabajo basada en un trabajo heterogéneo, en lugar de en un trabajo abstracto (véase, por ejemplo, Bowles y Gintis 1977; Steedman 1980). Pero esta aproximación apenas sustituye una reducción por otra, dado que ahora necesitamos "traducir" el vector del valor a un precio escalar. Otros, como Itoh (1987; 1988) propusieron desplazarse en la dirección opuesta, tratando de manera uniforme cada hora de valor, sin importar su naturaleza concreta. Esta última medida puede estar justificada desde el punto de vista del trabajador, aunque la implicación analítica es que no podemos ya utilizar los valores-trabajo para explicar los precios capitalistas y la acumulación.

21 Incluso Shaik y Tonak (1944), quienes han intentado obtener una contabilidad nacional específicamente marxista, terminaron empleando el índice de precios de los neoclásicos para convertir las medidas "nominales" de los productos, a sus contrapartes "reales" (Apéndice J).

(por mencionar sólo uno de sus problemas), tampoco podemos especificar respecto de *qué* se desvían estas nuevas formaciones sociales.

Es evidente que ninguna cantidad de datos sobre el crecimiento "real" y la acumulación, tal como los neoclásicos las obtienen, pueden librarnos de este atolladero. Los marxistas no pueden esperar que su método se salve encomendándose a la misma lógica que intentan abolir. Sólo se hundirán más en las arenas movedizas de las incoherencias utilitaristas.

Una hoja en blanco

¿Existe una salida a estos caminos circulares y contradictorios? En nuestra perspectiva, la respuesta es que sí, pero sólo si escapamos de los marcos conceptuales de la economía política existente. Tales marcos identifican la esencia "cuantitativa" del capital con la esfera *material* de producción y consumo, y este supuesto vuelve insoluble el problema. Utilidad y trabajo abstracto, incluso si existieran en algún sentido, carecen de cantidades fundamentales que puedan ser medidas. Ambos, por ende, deben ser derivados en retrospectiva, a partir del fenómeno que intentan explicar. E incluso esta derivación fracasa, pues está construida sobre supuestos patentemente falsos si no es que lógicamente contradictorios.

Lo que necesitamos, entonces, no es una revisión, sino un cambio *radical*. Necesitamos desarrollar una nueva economía política basada en nuevos métodos, categorías y unidades. Nuestra noción de capital como poder ofrece ese comienzo.

PARTE III
Capitalización

9 Capitalización

Una breve antropología

No es la conciencia de los hombres la que determina su ser sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia.
— Karl Marx, prefacio a la *Contribución a la Crítica de la Economía Política*

El tamaño de mi chequera y el contenido de mi bolsillo no determinan mi conciencia social.
—Tokyo Sexwale, ex preso político sudafricano convertido en magnate

¿Utilidad, trabajo abstracto o *nomos?*

Cuando Milton Friedman afirma que "no hay tal cosa como una comida gratis", hace eco de Antoine Lavoisier, químico y recaudador de impuestos agrícolas francés del siglo XVIII, quien formuló la Ley de la Conservación de la Materia. La combustión del carbono produce una nueva sustancia –dióxido de carbono–, pero según Lavoisier no hay nada milagroso en esta transformación. La reacción sólo puede producirse si añadimos oxígeno al carbono, y cuando la combustión tiene lugar dentro de un contenedor sellado, la masa de la nueva sustancia es igual a la de sus componentes. La "comida" de la que habla Friedman siempre debe provenir de algún otro lugar.

Tampoco esta teoría se generó espontáneamente. El patrocinador de Lavoisier, Luis XVI, se estaba quedando sin dinero, mientras que el ingenioso químico buscaba formas de fortalecer las finanzas del monarca. Su idea: rodear París con una gran muralla para crear un contenedor sellado en el que los ingresos individuales pudieran ser parcialmente convertidos en dividendos para la corona. El plan resultó exitoso sólo parcialmente. La muralla, en efecto, era suficientemente alta para capturar gran parte del ingreso gravable de la ciudad, para alegría de los diligentes recaudadores. Pero era lo suficientemente aborrecida como para terminar siendo destruida por la turba parisina y para que Lavoisier perdiera la cabeza en la guillotina revolucionaria. El principio de conservación subyacente, empero, quedó intacto, y pronto se convirtió en la piedra angular de la ciencia moderna, propagándose hacia otras entidades

físicas –la energía entre las más notables– así como hacia el estudio de la sociedad.

En el espíritu de Lavoisier, los economistas políticos llegaron a creer que existía una "equivalencia intrínseca" en la producción y en el intercambio. El trabajo abstracto y la utilidad (como la materia y la energía) no pueden desaparecer ni ser creados de la nada. Su forma puede cambiar, pero no su contenido. Así como la infinita diversidad de los cuerpos naturales puede ser reducida a una combinación particular de átomos universales (o de partículas subatómicas), también la innumerable diversidad de mercancías puede ser reducida a combinaciones particulares de unidades idénticas de utilidad o de trabajo abstracto. Como hemos visto, según Marx, quien se aproximó al problema desde el punto de vista de los insumos, el valor de las mercancías es trabajo transformado: el trabajo abstracto vivo invertido en la producción del capital reaparece como trabajo abstracto muerto en el nuevo capital producido. Lo mismo sucede con los neoclásicos, quienes abordan el proceso desde el lado de los productos: a medida que la cantidad de capital se deprecia, la utilidad perdida reaparece en los bienes y servicios que han sido producidos.[1]

La respuesta de ambas teorías a la pregunta "¿qué es el capital?" descansa sobre esta transformación. Dado que el intercambio simplemente transfiere las cantidades sustanciales de producción y consumo, se sigue que bajo cada ratio entre precios existe una ratio entre las unidades de utilidad o de trabajo abstracto. En ambos casos, la apariencia pecuniaria del capital es apenas el reflejo de su sustancia de materia-energía. El valor de las obligaciones financieras, registradas en el lado derecho de una hoja de balance, se deriva de, y en última instancia es equivalente a, los activos productivos, registrados en el lado izquierdo.

Pero hay un pelo en la sopa. La conservación y la equivalencia intrínseca son principios sumamente exigentes. Sólo tienen sentido si la utilidad y el trabajo abstracto pueden ser medidos, es decir, sólo si hay una "economía" como ámbito distinto al de la "política", libre de las distorsiones del poder, y sólo en el llamado equilibrio perfectamente competitivo. Pero desafortunadamente estas condiciones no se sostienen nunca. Como quedó claro en los capítulos anteriores, nadie sabe cómo se ven la utilidad o el trabajo abstracto, mucho menos cómo medirlos; no hay forma de distinguir economía de política ni de mantener al poder fuera del cuadro; además, el capitalismo no ha conocido nunca un equilibrio momentáneo, menos uno perfectamente competitivo.

No nos hemos alejado un ápice del punto de partida. Seguimos sin saber qué constituye al capital o qué determina su magnitud en unidades monetarias. Y lo que es peor, ya no podemos utilizar el principio de la equivalencia intrínseca como base de la investigación.

---

1 Por supuesto, en cada teoría los insumos o los productos son sólo el punto de partida, y la conservación se mantiene a través de los ciclos subsecuentes en la cadena insumos-productos. Para un análisis crítico de las teorías de la conservación en la economía política, véase Mirowski (1989).

¿Este rechazo va en detrimento de la posibilidad de que exista una economía política? Al rechazar las bases materiales del capitalismo, ¿no cortamos la rama en la que estamos sentados? ¿Tenemos a nuestra disposición, además de la utilidad o el valor-trabajo, alguna herramienta para explicar el orden cuantitativo de los precios, el intercambio y la distribución?

Para responder brevemente: sí. Hay una alternativa. De acuerdo con Cornelius Castoriadis (1984), esta alternativa fue elaborada hace unos 2,500 años por Aristóteles. La equivalencia en el intercambio, dijo Aristóteles, no proviene de ninguna propiedad intrínseca del intercambio, sino de aquello que los griegos llamaron *nomos*. Las raíces del *nomos* no se encuentran en la esfera material del consumo y la producción, sino en las instituciones socio-jurídico-históricas de la sociedad. El *nomos* no es una sustancia objetiva, sino una creación humana.

Si reflexionamos sobre esta cuestión sin las anteojeras teóricas, dicha determinación un tanto vaga no resulta tan difícil de imaginar. En todas las sociedades precapitalistas los precios –y más generalmente, la distribución– se fijaban a través de una combinación de cooperación y conflicto. Los regímenes autoritarios acentuaron el poder y el mando, mientras que las sociedades más igualitarias se valieron de la negociación, el consenso y las recompensas (Polanyi, Arensberg y Pearson 1957). Esta misma determinación ambivalente es patente en las alternativas al capitalismo propuestas más recientemente. Es característica de amplios regímenes como el comunismo, pero también de las formaciones de pequeña escala como la cooperativa Mondragón en España o el anarquismo israelí de los primeros kibutz.

En todos estos casos, los precios y la distribución son criaturas de su *nomos* particular. ¿Por qué esta misma determinación flotante no podría ser válida en el capitalismo? Consideremos la relación entre el precio del petróleo y los salarios de los trabajadores, entre el valor de los activos de Enron y los salarios de sus contadores, entre la tasa de ganancia de General Electric y el precio de un motor de avión, entre las ganancias de Halliburton y el costo de la "reconstrucción" de Irak, entre los impuestos que paga Viacom y las tarifas publicitarias, entre la capitalización de mercado de los préstamos *sub-prime* y los rescates bancarios auspiciados por el gobierno. ¿Por qué insistir en que, de algún modo, estas proporciones están determinados por, o se derivan de, la utilidad o el trabajo abstracto relativos? ¿Por qué anclar la lógica del capitalismo a cantidades cuya existencia no puede ser demostrada, y sobre las que nadie –ni siquiera quienes tendrían que conocerlas para poder fijar sus precios– tiene la menor idea de cómo lucen? ¿Es posible que estas proporciones capitalistas sean simplemente la resultante de las luchas sociales y la cooperación?

La mayoría de los economistas políticos prefiere mantenerse alejada de una determinación así de ambigua. Los costos ideológicos son demasiado elevados. Si los precios y la distribución no se determinan en virtud de las contribuciones objetivas a la producción, los neoclásicos no tienen cómo explicar el ingreso y justificar la ganancia capitalista. Pero lo mismo vale para

los marxistas: sin los valores-trabajo no existe una base objetiva para condenar la explotación.

Pero como ya hemos señalado, la insistencia en la así llamada "determinación objetiva" es principalmente una formalidad. En la práctica, los economistas políticos son enteramente dependientes de una determinación del precio y la distribución sumamente inexacta. En el caso de los neoclásicos, esta dependencia es evidente cuando los economistas establecen modelos de equilibrio perfectamente competitivos, y luego los imponen en la realidad no sin pedir la ayuda generosa de numerosas distorsiones e imperfecciones (en el lenguaje sabelotodo de las agencias de noticias: "los precios del petróleo se elevan *porque* hay un exceso de demanda de China"; y un día después: "*a pesar* del exceso de demanda de China, los precios del petróleo han caído en medio de la relajación de las tensiones de seguridad en Ras Tanura"). Los marxistas hacen lo mismo cuando primero articulan las leyes de la reproducción ampliada, sólo para inmediatamente violarlas con el sinfín de ardides de la fuerza, la manipulación y la acumulación por desposesión.

Ahora bien, este híbrido de determinaciones fuertes y débiles sería científicamente aceptable si de alguna forma pudiéramos trazar la línea que separa las leyes objetivas de sus distorsiones. Pero ni neoclásicos ni marxistas pueden hacerlo, ni siquiera en el papel. Las unidades básicas de la utilidad y el trabajo abstracto que subyacen a estas leyes son pseudocantidades y, por extensión, lo son también sus desviaciones y distorsiones. Además, incluso si estas cantidades fueran reales y observables, aún faltaría determinar por qué los seres humanos tendrían que obedecer cualquier ley "objetiva" basada en tales unidades.

Ahora bien, de esta crítica no se sigue que vivamos en el caos social. Lejos de ello, la sociedad no es una masa informe, ni su historia es una mera colección de accidentes. Hay reglas, patrones y una cierta lógica en los asuntos humanos. Pero estas estructuras socio-históricas son creadas, articuladas e instituidas no desde el exterior, sino por la sociedad misma. Se manifiestan a través de la religión, las leyes, la ciencia, la ideología, la convicción, el hábito y la fuerza. Aunque materializadas en la *physis*, son creaturas del *nomos*. Sean impuestas por los gobernantes con el fin de consolidar su poder, o confeccionadas por el *demos* para su propia felicidad, son todas ellas creaciones de los seres humanos.

Esta serie de consideraciones es crucial para nuestro objetivo, pues si partimos del *nomos* y no de la utilidad o del valor-trabajo, generaremos un concepto de capital completamente distinto, un modo radicalmente diferente de entender qué es la acumulación y nuevas formas de interpretar el desarrollo capitalista.

Esta parte del libro inaugura nuestra exploración del *nomos* capitalista. El motor del capitalismo, sostendremos, es el proceso de capitalización –la actualización al valor presente del beneficio futuro–. Cuando hablamos de acumulación de capital hablamos del *crecimiento de la capitalización*. El presente capítulo ofrece un esbozo de la antropología de la capitalización desde

sus discretos orígenes en la Italia del siglo XIV hasta la fase omniabarcante del presente. Muestra que la capitalización –y por lo tanto la acumulación de capital– tiene poco que ver con los "medios de producción" y todo que ver con la multifacética reestructuración del orden capitalista. La naturaleza abarcante de la acumulación, a su vez, explica por qué las teorías de la capitalización dominantes, tanto la marxista como la neoclásica, apuntan en una dirección equivocada. El capítulo 10 muestra que estas teorías, ancladas a la naturaleza presuntamente productiva del capital, conducen inevitablemente a concebir la capitalización como una "distorsión". El capítulo 11 niega esta perspectiva y establece los fundamentos para una aproximación alternativa. Ofrece un marco que identifica las partículas elementales de la capitalización, expone su importancia e indica cómo ellas forman la base de nuestra nueva teoría del "capital como poder".

La unidad del orden capitalista

Todo "orden" –tanto en la sociedad, como en la naturaleza– es articulado o generado mediante formas y categorías.[2] Las más potentes de ellas son los números. Mientras más grande es nuestra capacidad para utilizar los números, más precisa y comprehensiva es nuestra capacidad para articular un orden. En el capitalismo, la unidad numérica fundamental es el precio. En principio esta unidad puede ser asignada a cualquier cosa que sea poseída. En este sentido, todo lo que puede ser poseído –desde objetos naturales hasta organizaciones sociales, ideas y seres humanos, pasando por mercancías producidas– puede también ser cuantificado. Hay más: la cuantificación es uniforme en el tiempo y en el espacio. Los precios en la Europa del siglo XVIII son fácilmente comparables con los precios en la India del siglo XXI, así como el precio de un seguro médico es fácilmente comparable con el de las armas nucleares. La uniformidad permite a los propietarios estar jerárquicamente relacionados –u ordenados– con una gran precisión.

Históricamente, la expansión del sistema de precios capitalista progresó en dos ejes, uno que incorporó al proceso a una porción siempre creciente de la población, y otro que privatizó y fijó precios a cada vez más actividades sociales.

Tal vez valga la pena resaltar que el primer intento sistemático de explicar y justificar los precios apareció hasta comienzos del siglo XIX, mucho después de las primeras teorías del capitalismo. En el siglo XVII John Locke (1690) fundamentó la propiedad privada en la productividad, y Adam Smith (1776) analizó el libre mercado en el siglo XVIII. Pero sólo hasta la teoría del valor-trabajo de David Ricardo (1812) el centro de atención fue puesto explícitamente en los precios. ¿Por qué este largo retraso? En parte porque hasta el

2 Aquí utilizamos el término "orden" en el sentido de la palabra griega *kosmeo*, sin ninguna connotación normativa.

siglo XIX no existió una presión para tal teoría: simplemente los precios no eran tan importantes.

Es bien sabido que los precios existieron muy pronto en las civilizaciones del Oriente Próximo, y que en las grandes metrópolis de la Antigüedad jugaron un papel significativo. Pero la medida en que *ordenaron* su sociedad fue limitada. En Roma, por ejemplo, los precios eran utilizados sólo en los mercados locales, así como en la transportación y el comercio de larga distancia; sin embargo, se estima que el 90 por ciento de la población vivía de la agricultura, y se calcula que tres cuartas partes de los productos eran consumidos por sus propios productores. Más aún, incluso en la ciudad de Roma las raciones alimentarias conocidas como *annona*, aunque en parte eran compradas por las autoridades, se distribuían gratuitamente entre la población.[3] Tras la caída del Imperio romano los precios se volvieron incluso menos importantes. Durante la era feudal, más del 90 por ciento de la población de Europa vivía en el campo, organizada en unidades autárquicas con poca o ninguna vinculación con los precios. Los burgos en Italia y en los Países Bajos utilizaron los precios en mayor escala, pero estas ciudades-Estado eran enclaves pequeños cuya lógica era antitética a la de la autosuficiencia feudal, de la cual formaban parte.

La primera sociedad en caer bajo el yugo de la arquitectura de los precios tal vez fue Inglaterra. Simbólicamente, esta transición sucedió en algún momento de la primera mitad del siglo XIX, cuando la población urbana comenzó a acercarse al 50 por ciento de la población total. Dado que las ciudades dependían del campo para obtener comida y materias primas, la población rural gradualmente fue arrastrada al sistema de los precios. Otros países europeos siguieron las huellas de Inglaterra y para finales del siglo XIX casi todos ellos se habían vuelto predominantemente urbanos. En la escala global, sin embargo, el desplazamiento de la agricultura autosuficiente hacia sociedades predominantemente urbanas y denominadas en precios fue mucho más lento y sólo se completó hasta el siglo XX. En el año 1900 la tasa global de urbanización todavía era cercana al 10 por ciento, y sólo hasta los primeros años del siglo XXI superó el 50 por ciento.[4]

Si tomamos la urbanización capitalista como un indicador aproximado de la expansión geográfica del sistema de precios, podemos aseverar que la arquitectura de los precios emergió como una forma dominante de organizar la sociedad apenas hace dos siglos, y que sólo recientemente su lógica consiguió dominar casi todos los rincones del mundo.

---

3 Sobre el debate de la naturaleza “económica” de la Antigüedad, véase por ejemplo Finley (1973) y Temin (2001).

4 Las transformaciones en la fuerza de trabajo tendieron a determinar las transformaciones de la urbanización. La parte no agrícola de la fuerza de trabajo inglesa sobrepasó el 50 por ciento desde la segunda mitad del siglo XVIII. En comparación, la fuerza de trabajo en Estados Unidos no agrícola era del 20 por ciento del total en el siglo XIX y superó el 50 por ciento sólo tras la Guerra Civil. En China, la mitad de la población sigue siendo rural, mientras que en India esta proporción es de dos tercios (Cipolla 1980: 75, Tabla 2-6; Sullivan 1995; World Bank Online).

Paralelamente a esta expansión, el sistema de precios se ha vuelto cada vez más complejo. A esta complejidad subyace el explosivo crecimiento del número de actividades sociales denominadas en precios. Para dar una idea de las magnitudes implicadas, consideremos el North American Industry Classification System (NAICS) y el North American Product Classification System (NAPCS), que juntos ofrecen el método más actualizado para la categorización de las industrias, los establecimientos y los bienes y servicios que se producen.[5] En esta clasificación, cada "industria" (el conjunto de establecimientos físicos que producen el mismo tipo de producto) es identificado con un código de 6 dígitos, mientras que cada tipo de producto es identificado con un código de 10 dígitos. Este último puede registrar hasta 100 mil millones de precios (menos uno). Si asumimos que sólo una décima parte de estos números está actualmente en uso, obtenemos 10 mil millones de precios –el mismo orden de magnitud que el de la población mundial–. Pero esto es sólo el comienzo. Los productos típicos, de 10 dígitos, incluyen ítems definidos de manera muy general como "recubrimientos de asientos y de llantas para automóviles", "crema para el cabello de uso profesional", "discos duros magnéticos" y "cepillos de dientes" –cada uno de los cuales tiene distintas formas y presentaciones–. Para describirlas a todas ellas, tal vez debamos agregar dos o tres dígitos. No sólo eso. El sistema NAICS/NAPCS no incluye mercancías de segunda mano, productos primarios ni activos financieros; tampoco incluye los instrumentos financieros como *futuros* y *opciones*, los cuales pueden aplicarse a cada producto y cada servicio; y no incluye canastas de productos y servicios. Si añadimos estas capas extra, el número de precios diferentes sería mucho mayor, requiriendo todavía más dígitos.

Así pues, parece que podemos concluir que hoy el mundo tiene miles de millones y tal vez billones de mercancías diferentes, todas denominadas en unidades universales de precio y por lo tanto conectadas a través de una única arquitectura cuantitativa que atraviesa el tiempo y el espacio. Marx comenzó *El Capital* haciendo referencia a un "inmenso cúmulo de mercancías" (1975, Tomo I, Vol. 1: 43). Y sin embargo tal vez incluso para él, el observador más anticipativo, la actual complejidad de los precios habría resultado apabullante. Nada remotamente similar ha existido jamás en la historia.

El alcance, complejidad y uniformidad del sistema de precios ha hecho del capitalismo la sociedad más ordenada jamás conocida. En ninguna época anterior los números fueron tan extensiva y consistentemente utilizados para describir, organizar y configurar el comportamiento humano. Los precios permitieron formas completamente nuevas de reordenar la sociedad. Lo que antes había requerido de conquistas militares ahora podía ser alcanzado mediante la devaluación de la moneda; lo que antes necesitó de conversiones

5 La NAICS/NAPCS reemplaza a la anterior Standard Industrial Classification (SIC). Para una lista detallada de las categorías manufactureras y mineras de NAICS/NAPCS, de donde hemos tomado los ejemplos para este párrafo, véase U.S. Department of Commerce. Economics and Statistics Administration (2004).

religiosas ahora apenas necesita una modificación en los registros en papel que llamamos portafolios de inversión. Más aún, la fácilmente maleable naturaleza de los precios –*i. e.* su sobresaliente capacidad para subir y bajar– hace del capitalismo, por mucho, el más dinámico de todos los órdenes históricos conocidos. Y, de hecho, bajo el capitalismo el *cambio* mismo se ha convertido en un momento clave del orden.

Las pautas del orden capitalista

El precio es solamente la *unidad* con la que el capitalismo es ordenado. Pero la *pauta efectiva del orden* –es decir, la manera en que los precios son estructurados y reestructurados unos con otros– se rige por la capitalización. La capitalización es el algoritmo que genera y organiza los precios. Es la institución central y la lógica clave del *nomos* capitalista. Es el "orden generativo", para utilizar el término de David Bohm, a través del cual el orden capitalista, denominado en precios, es creado y recreado, negociado e impuesto.[6]

Ecuaciones

¿Qué es exactamente la capitalización? Hemos mencionado el término en varias ocasiones a lo largo del libro; es hora de examinarla más de cerca. Dicho de la forma más general, la capitalización representa el valor presente de un flujo futuro de ingresos: nos indica cuánto está dispuesto a pagar el capitalista *ahora* para recibir un flujo de dinero *después*. Un ejemplo simple: un pago esperado de $1,000 dentro de un año ($C_{t+1}$), "actualizado" a una tasa del cinco por ciento de interés (r) tendría en el presente un valor igual a (C_t) $952.38.

Para comprender cómo llegamos a este resultado, demos un paso atrás y veamos el proceso en reversa. Supongamos que el capitalista invierte C_t dólares en el presente (acabamos de ver que el valor presente es de $952.38), esperando recibir dentro de un año una cantidad de C_{t+1} dólares (el pago esperado de $1,000). El capitalista participa en esta transacción porque el pago futuro es mayor que su valor en el presente: este pago comprende el rembolso de su inversión original *más* un beneficio adicional ($C_{t+1} = C_t + B_{t+1}$). Y dado que en este caso el capitalista conoce tanto la inversión original como el pago futuro, puede calcular la tasa de rendimiento (r):

$$1. \quad r = \frac{B_{t+1}}{C_t} = \frac{C_{t+1} - C_t}{C_t} = \frac{C_{t+1}}{C_t} - 1 = \frac{\$1000}{\$952.38} - 1 = 0.05$$

Ahora reordenemos los términos de esta ecuación. Si conocemos el pago futuro y la tasa de interés vigente, podemos fácilmente calcular cuánto cree el capitalista que es apropiado pagar por él ahora, es decir, su "valor presente":

6 La noción de "orden generativo" es desarrollada por Bohm y Peat (1987). Volveremos a ello en el capítulo 14.

2. $$C_t = \frac{C_{t+1}}{1+r} = \frac{\$1000}{1.05} = \$952.38$$

A partir de este principio, podemos avanzar un paso y generalizar este cálculo para cualquier punto del futuro. Por ejemplo, un flujo de ingreso de magnitud constante o variable (*B*), pagado durante *n* periodos, se actualiza mediante el cálculo del interés compuesto:

3. $$C_t = \frac{B_{t+1}}{1+r} = \frac{B_{t+2}}{(1+r)^2} + ... + \frac{B_{t+n}}{(1+r)^n}$$

Si los pagos son uniformes en el tiempo (de manera que $B_{t+1} = B_{t+2} = ... = B_{t+n} = B$), su valor capitalizado sería:[7]

4. $$C_t = \frac{B}{r} \times \left(1 - \frac{1}{(1+r)^n}\right)$$

Si estos pagos iguales continúan a perpetuidad (de manera que $n \rightarrow \infty$), el valor presente se convierte en:[8]

5. $$C_t = \frac{B}{r}$$

Y si se espera que este pago continuo crezca a una tasa *g* por periodo, el valor presente se obtiene mediante:[9]

6. $$C_t = \frac{B}{r-g}$$

Los primeros pasos

Cálculos así de simples se utilizaron ya en el siglo XIV.[10] Los mercaderes italianos permitían a sus clientes pagar por adelantado sus facturas concediéndoles un "descuento", aplicando la tasa de interés al tiempo que faltaba para que

---

7 Para obtener la Ecuación (4) se reemplaza cada B_{t+1} de la Ecuación (3), por *B,* se multiplican ambos lados de la ecuación por (1+*r*), se sustrae la ecuación original de la nueva y se reordenan los términos.

8 Cuando el número de pagos (*n*) es infinitamente grande, la expresión en los paréntesis de la Ecuación (4) se aproxima a 1.

9 Para derivar la Ecuación (6), se substituye la expresión B_{t+1} (i =1, 2, 3,… n) de la Ecuación (3) por $B\ (1+g)^i$, se multiplican ambos lados de la nueva ecuación por (1+*r*)/(1+*g*), y luego se siguen los pasos indicados en las notas a pie 7 y 8.

10 Para una sucinta revisión del origen y evolución del cálculo de presupuestos del capital y del valor neto actualizado, véase Faulhaber y Baumol (1988: 583-85). Parte del planteamiento aquí presentado está influenciado por este resumen.

el pago se realizara. Inicialmente esta práctica fue relativamente limitada. La Iglesia se oponía a la usura y los mercaderes, intentando mantenerse lejos de los problemas, restringieron esta práctica de descuento a las facturas extranjeras, pues en estos casos la tasa de interés podía ser fácilmente disimulada modificando el tipo de cambio entre monedas. Sin embargo, eventualmente el dominio de la Iglesia se relajó y en el siglo XVII, cuando la tolerancia religiosa se propagó en las alas de la Revolución Gloriosa, los orfebres ingleses comenzaron a *descontar* (es decir a *actualizar*) abiertamente las facturas de sus clientes nacionales (de Roover 1942: 56; 1944: 402-3; 1974: 210-11).

Aunque la práctica de la actualización se difundió rápidamente, la ideología subyacente se desarrolló muy poco. No había teoría formal y no había libros de texto. En lugar de ello, había reglas aproximativas y mucha confusión. A mediados del siglo XVIII, comerciantes y financieros todavía utilizaban lo que los economistas del siglo XX retrospectivamente describen como cálculos "incorrectos", tablas "erróneas" y actualizaciones "ineficientes". En ocasiones, estos practicantes incluso cometían el pecado cardinal de no calcular el interés compuesto (Faulhaber y Baumol 1988: 583).

Madurez

La capitalización no maduró sino hasta el siglo XX. Sólo con el desarrollo de la corporación moderna y la propagación de los mercados financieros de gran escala la actualización pasó de ser una práctica confusa a una ideología plenamente constituida, respaldada por detallados procedimientos burocráticos, un estricto código ético y cuadros profesionales entrenados –e incluso así, su desarrollo enfrentó dificultades.

Las primeras reglas de actualización ya habían sido establecidas a mediados del siglo XIX, por un grupo de guardabosques alemanes (Faustmann 1849). Estos guardabosques buscaban cómo valuar las tierras madereras y las actividades asociadas a la plantación y la cosecha, y en el camino desarrollaron muchas fórmulas matemáticas para estimar el valor presente. Pero siendo que las organizaciones comerciales estaban todavía escasamente incorporadas, estas fórmulas tenían un uso limitado y durante mucho tiempo permanecieron en la oscuridad. Tuvo que transcurrir otro medio siglo para que pudieran ser reinventadas por los economistas, quienes ignoraban que se estaban adentrando en un territorio ya explorado.

El más famoso de estos economistas es Irving Fisher. En *The Interest Rate* (1907), desarrolló detalladamente la lógica y la ética de la actualización. Su contribución clave reside en el énfasis puesto sobre la universalidad. La capitalización mediante la actualización, dijo, es un principio general. Debe aplicarse para fijar el precio no sólo de una deuda, sino de *cualquier* activo generador de ingresos:

> Es evidente que no sólo los bonos y las notas de pago, sino todos los valores financieros, *contienen* en su precio y su rendimiento esperado una tasa de interés. Hay, así, una tasa de interés implícita en todas las

> acciones y en los bonos [...]. A menudo resulta difícil determinar el valor preciso de esta tasa, debido al elusivo elemento del azar; pero ella está presente en cualquier capital [...]. El que la cosecha anual de una huerta valga $1,000 no se debe a que la huerta valga hoy $20,000. Por el contrario, es debido a que la cosecha anual vale $1,000 que la huerta valdrá $20,000. Los $20,000 representan el valor actualizado del ingreso esperado de $1,000 en cada año; en el proceso de actualización, hay implícitamente una tasa de interés del cinco por ciento.
>
> (Fisher 1907: 10-11, 13, énfasis en el original)

En otras palabras, un activo pecuniario, tomado en su forma más general, es meramente un *derecho sobre un beneficio.* En este sentido, los bonos, las acciones de una corporación, las acciones preferenciales, hipotecas, cuentas de banco, préstamos personales, o la propiedad registrada de un inmueble, son simplemente manifestaciones distintas de la misma cosa: todas ellas son entidades generadoras de ingresos. Como tales, su precio no es más que el valor presente del beneficio que se espera que generen.

Frank Fetter, otro temprano partidario de la capitalización, argumentó que el proceso de actualización se aplica no sólo a todos los activos, sino a todas las épocas:

> La economía primitiva, en sus decisiones sobre los bienes disfrutables para cada etapa de la maduración, en sus guerras por la posesión de tierras de cacería y pastoreo, en su lenta acumulación o almacenamiento de herramientas durables, armas, casas, botes, ornamentos y rebaños, primero tomados de la naturaleza, y después cuidadosamente conservados y ampliados mediante un paciente esfuerzo, en todo esto y más la economía primitiva, pese a su organización patriarcal y comunal, y pese a no tener dinero, comercio formal, ni cálculos aritméticos definidos, practicaba la capitalización, y por lo tanto incorporó a su ambiente económico una tasa de bonificación y de actualización entre el presente y el futuro.
>
> (Fetter 1914b: 77, énfasis en el original)

Dicho brevemente, si los seres humanos efectivamente estaban hechos a imagen de Dios, el todopoderoso debía haber sido un corredor de bolsa.

Pese a su persuasiva elegancia y pretensión de universalidad, las generalizaciones de Fetter y Fisher difícilmente encontraron eco en los siguientes cincuenta años. En las revistas económicas de los Estados Unidos se discutía algo sobre el tema de la capitalización, y los procedimientos de actualización ocasionalmente aparecían en los libros de texto. Pero los entusiastas eran ampliamente superados en número por los escépticos.[11]

---

11 Sobre las secciones dedicadas a la capitalización en los libros de texto tempranos, véase Fetter (1904: División C) y Lough (1917: capítulo VIII). Una muestra de artículos de periódicos incluye Swayze *et al*. (1908), Davenport (1908), Scott (1910), Brown (1914), Fetter (1914a; 1914b), Bonbright (1921) y Machlup (1935). Al leer el lenguaje simple y los claros argumentos avanzados en este debate, uno se sorprende de cómo los oscuros economistas contemporá-

Los escépticos tenían buenas razones para sospechar. El comienzo del siglo XX marcó el nacimiento de un nuevo capitalismo. Una característica crucial de las nuevas formaciones fue la corporación moderna, una forma enteramente nueva de organizar los negocios, tanto al interior como al exterior de la firma. Más aún, se propagó rápidamente sobre las bases de una oleada de ofertas públicas. Valores financieros de todos tamaños, colores y denominación comenzaron a afluir en cantidades cada vez mayores. Todo resultaba nuevo y la magnitud y el crecimiento exponencial de este proceso dejó a los economistas perplejos y a los funcionarios públicos agotados.

Existían muy pocas herramientas teóricas y poca información para dar una explicación coherente a este nuevo desarrollo. En ese entonces no se hablaba de "transparencia" (como los inversionistas políticamente correctos de la actualidad exigen); la falta de series históricas significaba que no había una base de conocimiento previo a partir del cual construir modelos explicativos (y por lo tanto no había "parámetros" que estimar); no había un suelo sobre el cual formar "expectativas racionales" (y, así, no había forma de evaluar las prometedoras proyecciones de beneficio que hacían los financieros); y no resultaba claro qué tasa de interés debía utilizarse en la actualización ni cómo contabilizar el "riesgo" (el "elusivo elemento del azar" del que había hablado Fisher). Para complicar aún más las cosas, los periódicos estaban demasiado contentos ensalzando las hazañas de los promotores corporativos. Los dueños y sus banqueros eran culpados, no sin motivos, de "sobrecapitalizar" sus activos y "diluir" sus acciones en relación con sus inversiones "reales" –todo para inflar los precios y aprovecharse del público inocente.[12]

Todo esto daba la impresión de ser una gran estafa: "el principio de que la capitalización debe estar basada en la capacidad de generación de beneficios más que en su costo actual", declaró un enfadado crítico, "no sólo es débil en la teoría sino dañino en su aplicación práctica" (Bonbright 1921: 482). Bajo estas condiciones, funcionarios y teóricos estaban inseguros acerca de cómo reconciliar la nueva práctica de la actualización del beneficio futuro con el valor nominal, más familiar a ellos. Parecía mucho más fácil aferrarse a los conservadores principios de la contabilidad a "precios de adquisición".

Estos reparos demostraron no ser más que dolores de crecimiento temporales. Las tendencias englobantes de la capitalización eran demasiado poderosas como para resistírseles, los datos históricos comenzaron a acumularse y los economistas eventualmente ajustaron sus teorías. Para la década de los cincuenta, la capitalización estaba finalmente establecida como el corazón del *nomos* capitalista, grabada en los dos lados de las hojas de balance. En el lado de los activos, el valor actual neto se convirtió en la práctica de referencia para la elaboración del presupuesto de las corporaciones para la asignación

---

neos han cambiado desde entonces. Un debate comparable en nuestros días sería enteramente indescifrable para los no iniciados.

12 Esta temprana historia financiera es contada con gran conocimiento, pompa y boato por Matthew Josephson en la historia clásica *The Robber Barons* (1934).

de sus recursos. Mientras tanto, en el lado de los pasivos, la invención de la Teoría Moderna del Portafolio de Harry Markowitz (1952) y del Modelo de Valoración de los Activos Financieros (*CAPM*, por sus siglas en inglés) de William Sharpe (1964) y John Lintner (1965) burocratizó el concepto de riesgo, y al hacerlo contribuyó a formalizar el cálculo de la inversión financiera. Finalmente, ambos desarrollos fueron facilitados por la difusión del cálculo electrónico, lo que permitió a las fórmulas de la capitalización ser aplicadas fácil y universalmente a todos y cada uno de los activos concebibles.

La capitalización de todas las cosas

Las compuertas finalmente estaban abiertas. En la actualidad, cada flujo de ingresos esperados es un buen candidato para la capitalización. Y ya que los flujos de ingreso son generados por entidades, procesos, organizaciones e instituciones sociales, llegamos a la "capitalización de todas las cosas". Los capitalistas rutinariamente actualizan la vida humana, incluyendo su código genético y sus hábitos sociales; actualizan las instituciones organizadas, desde la educación y la diversión hasta la religión y el derecho; actualizan las organizaciones de trabajo voluntario; actualizan la violencia urbana, la guerra civil y el conflicto internacional; actualizan incluso el futuro ambiental de la humanidad. Nada parece escapar al penetrante ojo de la capitalización: todo aquello que genere una expectativa de beneficio deberá tener un precio, y el algoritmo que confiere un precio al beneficio futuro esperado es la capitalización.

Este mecanismo envolvente del ordenamiento y reordenamiento social está en el corazón de nuestra teoría del capital, así que vale la pena ilustrarlo con algunos ejemplos.

Los seres humanos

Comencemos con la vida de las personas. Por supuesto, ellas han sido mercantilizadas desde las primeras civilizaciones de poder, comenzando con la institución de la "jornada de trabajo". Pero no fue sino hasta la expansión de la contabilidad burguesa y el desarrollo de la probabilidad y la estadística que el proceso asumió la forma prospectiva del ingreso *futuro* actualizado.

Los primeros pasos en esta dirección fueron dados por el matemático del siglo XVIII Daniel Bernoulli (1738). De acuerdo con Bernoulli, todos los seres humanos tienen una cierta "capacidad productiva". Pueden trabajar para ganarse la vida; si esto resulta imposible, tienen siempre la opción de mendigar. La capacidad de las personas para producir ingresos a futuro constituye su "riqueza", o lo que los economistas llaman hoy "capital humano". ¿Y a cuánto asciende el valor de este "capital humano"? La respuesta es sencilla:

sólo hay que preguntar a una persona cuánto dinero él o ella pediría ahora para *renunciar* a la posibilidad de obtener este ingreso en el futuro.[13]

Presuntamente, ésta es la ecuación que los trabajadores de hoy deben resolver cuando piden un préstamo para comprar un automóvil, sacan una hipoteca para comprar una casa o abren una línea de crédito para adquirir lo que su ingreso inmediato no les permite.[14] Siguiendo a Bernoulli, toman dinero hoy a cambio de renunciar a más dinero después. Como deudores, se comprometen a rembolsar el capital más un interés, una obligación que la institución acreedora felizmente *actualiza* como activo. Ahora bien, para pagar su deuda los trabajadores necesitan trabajar (o mendigar) a cambio de un ingreso. En otras palabras, necesitan destinar parte de su vida al banco. Y es esta parte de la vida del trabajador lo que el banco capitaliza como un activo en sus hojas de balance.

Obviamente, el proceso no se detiene aquí. La actualización de las vidas humanas se extiende en varias direcciones, algunas más explícitas que otras. Una de las más evidentes es la prima que las compañías aseguradoras ponen a la pérdida de un beneficio futuro causada por la pérdida del cuerpo, el alma o ciertas extremidades (Mishan, 1979).[15] Menos evidente pero no menos im-

---

13 En palabras de Bernoulli:

> De nadie se puede decir que no posea nada en absoluto a menos que muera de hambre. Para la inmensa mayoría de las personas, la porción más valiosa de sus posesiones consistirá en su capacidad productiva, incluyendo en este término el talento de mendigar: un hombre que es capaz de adquirir diez ducados anuales mendigando, difícilmente estará dispuesto a aceptar una suma de cincuenta ducados a cambio de que, a partir de ahora, se abstenga de mendigar y de intentar ganar dinero por cualquier otro medio, pues entonces tendría que vivir sólo con esta cantidad recibida, y tras haberla consumido su existencia también llegaría a su fin. Dudo incluso que quienes no poseen ni un centavo y cargan con deudas estuvieran dispuestos a liberarse de las deudas e incluso a recibir una suma algo mayor, si se les impusiera esta misma condición. Pero si el mendigo rechaza semejante contrato a menos de que se le pague inmediatamente una suma no menor a cien ducados, así como el hombre asfixiado por sus acreedores exige una suma de mil ducados, podemos decir que el primero estima su riqueza en cien ducados, y que el segundo la estima en mil ducados, aunque en el día a día digamos que el primero no posee nada y el segundo menos que nada.
>
> (Bernoulli 1738: 25)

Parece que los fundamentos básicos de la teoría del "capital humano" no han cambiado mucho desde sus primeras formulaciones.

14 Por el momento, estas opciones están disponibles sólo para una minoría de los trabajadores del mundo, aunque los bancos de "microcrédito" e innovaciones similares gradualmente extienden el principio bernoulliano hasta las regiones en mayor miseria.

15 Los más publicitados son las primas pagadas por las celebridades (o por sus dueños/empleadores) para proteger sus activos corporales. Una reciente revisión de coberturas notables enlista primero el rubro de las piernas: las de la actriz Betty Grable fueron las primeras "piernas de un millón de dólares" (nombradas así por la suma por la que fueron aseguradas), pero fueron después superadas por las de la modelo Heidi Klum ($2 millones), las del bailarín Michael Flatley ($39 millones) y las del jugador de fútbol David Beckham (£60 millones). Otros activos corporales asegurados incluyen la voz (la de Marlene Dietrich estaba cubierta

portante es el precio que los gobiernos y las organizaciones internacionales están preparadas (o no) para pagar con el fin de salvar (o sacrificar) a comunidades enteras –un precio que contiene la actualización del "valor" futuro de esa comunidad (Cropper, Aydede y Portney 1991)–. Esta cuestión es cada vez menos una elección basada en la moral y los sentimientos y cada vez más un asunto de fríos cálculos basados en los "imperativos" de los ingresos actualizados.

En *Un Mundo Feliz* (1932), Aldous Huxley detalló el proceso de confección de un humanoide postmoderno. El proceso tiene dos fases. En la primera, diferentes clases de humanos son producidos en masa dentro de una línea de montaje de tubos de ensayo. En la segunda, los "recién nacidos" son subyugados mediante la repetición de mantras que ajustan sus apetitos y sus ansiedades. Huxley concibió esta utopía autoritaria como su propia alternativa fabiana a la anarquía del liberalismo de libre mercado. Pero no sabía mucho acerca del poder de la capitalización.

El capitalismo parece ser capaz de moldear las "preferencias" tan efectivamente como cualquier régimen autoritario –incluyendo el de Huxley– es capaz de modelar hábitos e implantar miedos. Pero el capitalismo hace mucho más que eso: hace que estas "preferencias" sean suficientemente predecibles para los capitalistas, de modo que ellos puedan incluirlas dentro de la ganancia esperada actualizable a su valor presente.

A primera vista, el capitalismo liberal promueve la "individualidad" y la "libre elección". Sin embargo, el llamado consumo individual termina siendo parte de una multitud colectivamente administrada, tal como lo describe elocuentemente Herbert Marcuse en *El Hombre Unidimensional* (1964). El aspecto atractivo de esta tendencia ya había sido expuesto con gran entusiasmo en el siglo XIX por Francis Galton, uno de los padres fundadores de la ciencia de las multitudes:

> Mientras más grande es la multitud y mayor es la aparente anarquía, más perfecto es el control. Es la suprema ley de la Sinrazón. Siempre que una muestra considerable de elementos caóticos es asida y reordenada de acuerdo con su tamaño, una insospechada y hermosa forma se revela, y manifiesta que había estado allí de forma latente.
>
> (citado en Newman 1956, Vol. 3: 1481)

El individuo friedmaniano puede sentirse "libre de elegir" su sitio en la distribución, pero la distribución misma está modelada por las instituciones y organizaciones de poder del capitalismo. Y es esta modelación *–i. e.* la misma creación de un consumidor "representativo" predecible– lo que es capitalizado.

---

por $1 millón y la de Bruce Springsteen por $6 millones), dientes (como los del actor Ken Dodd, £4 millones), cara (la de la supermodelo Claudia Schiffer, $5 millones) y los dedos (los del guitarrista Keith Richards por $1 millón). El lector puede encontrar éstos y otros detalles en Cordas (2005).

El proceso sigue dos caminos paralelos. El primero y más transparente reside en la incesante promesa de placer –la zanahoria por la que los "consumidores soberanos" pagan gustosos–. El segundo, menos evidente, es la amenaza del displacer. Resulta que el señuelo del consumo puede ser considerablemente amplificado por el miedo, así que la promesa de placer usualmente es aderezada con dosis de ansiedad y malestar.

La división del trabajo es relativamente simple. Los noticieros oficiales envuelven en miedo a sus audiencias con incertidumbre, soledad, violencia y desastres; los programas deportivos los entusiasman hasta el éxtasis, y las superproducciones cinematográficas les regalan sus "dos minutos de odio" mediante masacres con motosierras y catástrofes que acaban con el mundo. Luego el hirviente brebaje es enfriado con las soluciones relajantes de la publicidad comercial: la impotencia sexual se cura con un fármaco; los departamentos en ruinas con hipotecas accesibles, las enfermedades devastadoras con los económicos seguros médicos, los trabajos sin fin con cursos nocturnos de profesionalización, las arrugas con lociones mágicas, la violencia aleatoria con vecindarios cerrados. No sea un tonto de los que se quedan atrás; compre mi mercancía y vaya a la moda.

Se estima que los capitalistas alrededor del mundo gastan más de 600 mil millones de dólares anuales recordándonos todas estas opciones. Si suponemos que el margen de utilidad de los gastos publicitarios es del 15 por ciento, obtenemos una ganancia neta de 90 mil millones de dólares. Esta suma representa aproximadamente el cinco por ciento del ingreso neto global de las corporaciones y una porción comparable de la capitalización global de mercado.[16] Este estimado, por supuesto, es una mera aproximación ("la mitad de mi publicidad es un desperdicio, pero no sé qué mitad", reza el famoso dicho de la *Madison Avenue*). Además, este cálculo excluye los gastos de promoción de ventas escondidos en los "costos de producción" (como vimos en la discusión sobre la publicidad en el capítulo 7). Pero el solo hecho de que se gaste tanto en la persuasión sugiere que una porción significativa de los activos corporativos actualiza la capacidad de los capitalistas para moldear las esperanzas y temores de las personas.

Ahora bien, ésta es sólo la parte inferior de la historia, pero al igual que en la "utopía" de Huxley, hay un camino hacia arriba. Durante las dos últimas décadas, los inversionistas comenzaron a actualizar, además de las aspiraciones e inquietudes mentales de las personas, el código de su reproducción física: el genoma. Ahora es posible modificar y replicar no sólo los organismos existentes, sino convertir un organismo en otro a través de un "trasplante genómico" (Sample 2007). Muy pronto puede ser viable producir una creatura de la nada, y algún día tal vez incluso se pueda engendrar por este medio a

---

16 El estimado de los gastos de publicidad es tomado de Saatchi (2007). Las ganancias globales para 2005-6 son estimadas a partir de Thomson Datastream, dividiendo el valor del mercado mundial TOTMKWD(MV) entre la ratio precio/beneficio mundial TOTMKWD(PE).

un "ser humano" (con suerte estará modelado de acuerdo con el corredor de bolsa universal).

Los capitalistas se han mostrado dispuestos a proteger y defender estos actos de creación, propios de los dioses, mediante patentes y otras manifestaciones de buena voluntad, todo para asegurar que la creación de plantas, animales y gente no termine siendo una "comida gratis". Después de todo, ¿qué beneficio tendría la creación de la vida si no te sirve para hacer dinero? Y hasta el momento –al menos según las propias apuestas de los capitalistas– las probabilidades de alcanzar ambos objetivos son prometedoras: desde su concepción en 1994 al 2007, el Índice de Biotecnología AMEX ha aumentado diez veces más rápidamente que el índice S&P 500. Aparentemente, ahora es posible jugar a ser Dios *y* volverse rico.

Organizaciones, instituciones, procesos

Evidentemente, la capitalización no se limita a lo individual. Consideremos la educación, una actividad cuyo valor estimado asciende al 5 por ciento del PIB global. La idea de la educación pública gratuita surgió de la Revolución francesa. El nuevo método sirvió tanto para liberar a los seres humanos como para convertir a los recién alfabetizados en ciudadanos y soldados patrióticos a bajo costo. Durante un tiempo este pacto funcionó adecuadamente, pero para el siglo XX había emergido una nueva complicación. Habiendo sido masacrados en dos guerras mundiales, los ciudadanos/soldados demandaron que el Estado de guerra fuera complementado por un costoso Estado de bienestar. Súbitamente el reclutamiento dejó de ser una panacea, y con los "soldados gratis" siendo cada vez más costosos, el beneficio de educarlos fue puesto en cuestión. La desintegración del modelo se produjo en los años setenta. Tras la derrota de los Estados Unidos en Vietnam y la llegada de la globalización neoliberal, no había ya necesidad de recurrir a los costosos ejércitos de masas. En lugar de esto, los capitalistas comenzaron a invertir en "armas inteligentes" que podían ser operadas por personas con escolaridad inferior a la preparatoria. El reclutamiento fue gradualmente abandonado en favor de ejércitos conformados únicamente por profesionales, y la educación gratuita fue abandonada en favor del aprendizaje privado.

Así, la organización del aprendizaje, que alguna vez fue una prerrogativa del Estado, la Iglesia y la comunidad, es ahora crecientemente capitalizada, incluso cuando la enseñanza siga siendo administrada públicamente. El proceso es actualizado directamente por sus proveedores privados –en particular los editores de periódicos, libros de texto y bases de datos, cuyos márgenes de ganancia llegan a alcanzar el 100 por ciento (Bergstrom 2001: 186-87)–. La educación también es actualizada indirectamente en la medida que configura preferencias y suprime la crítica, y al hacer esto contribuye a aumentar las ganancias y reducir el riesgo (recordemos la afirmación de John D. Rockefeller según la cual la Universidad de Chicago fue la mejor inversión de su vida).

La misma lógica aplica a la organización del entretenimiento, un rubro cuya facturación global está estimada en $1 billón de dólares (Vogel 2007: xix). El entretenimiento, como la educación, es capitalizado directamente por las empresas de este ramo e indirectamente por quienes ven favorecidas sus ganancias por el entretenimiento. Otras instituciones capitalizadas son las emergentes redes sociales como Facebook, MySpace y YouTube, las cuales fusionan educación y entretenimiento a través de un mercadeo subliminal y no tan subliminal. Aunque las así llamadas comunidades virtuales están abiertas a todas las personas y no tienen costo, distan mucho de ser gratuitas. Cada una tiene una audiencia cautiva que puede ser persuadida de gastar dinero, una posibilidad que los capitalistas de buena gana actualizan a ritmo de millones.

Otras instituciones organizadas, tales como la ley o la religión, rara vez son explícitamente actualizadas, pero sus impactos indirectos son extensamente capitalizados. Los activos de las corporaciones farmacéuticas, las compañías desarrolladoras de software y otros negocios que requieren de patentes y derechos de autor, dependen de la aplicación de las leyes de propiedad intelectual, y en ese sentido capitalizan tanto la ley como la medida en la que se aplica. El mismo proceso, aunque de forma encubierta, se aplica a las organizaciones criminales. Mientras que los negocios legales actualizan la protección de la ley, las redes criminales –dedicadas a rubros diversos como el tráfico de drogas, de personas, de armas, el lavado de dinero, el contrabando o las apuestas ilegales– capitalizan su capacidad para violar la ley y aplicar su propio orden privado.

Lo mismo vale para la religión. Los activos de los bancos y las sociedades de inversión islámicos, por ejemplo, así como las instituciones seculares que los financian y que tratan con ahorradores e inversionistas musulmanes, actualizan el grado en que estas compañías e instituciones respetan la *Sharia* (la ley islámica). En un sentido más general, la religión –al igual que la ley, el entretenimiento y la educación– moldea la estructura social y por lo tanto tiene un amplio efecto sobre las ganancias, y este efecto también es rápidamente capitalizado, si bien de forma implícita.[17]

17 Durante los años 2000, el alza de los precios del petróleo dio nacimiento a una “industria financiera islámica”, cuyos activos estimados en 2007 ascendían a unos 750 mil millones de dólares. La expansión ha sido tan rápida e inesperada que las empresas aún carecen de regulación. Actualmente esta industria es “regulada” por una docena de académicos religiosos cuyo capital humano consiste en el exclusivo derecho de declarar que un instrumento financiero es “respetuoso de la *Shaira*”. Una unidad de este capital religiosamente sancionado puede reportar millones de dólares al año en el mercado libre para los *fatwas* (Bokhari y Oakley 2006; Khalaf 2007). Las inversiones religiosas, claro está, no se limitan a los musulmanes. Las organizaciones de rabinos alrededor del mundo capitalizan redes de certificaciones “kosher”, cada una con su propio código de conducta y su ejército de vigilantes. Los negocios que se rehúsan a pagar por esta protección son privados del acceso al poder de compra de los creyentes. También los cristianos capitalizan la divinidad. Los Estados Unidos tienen numerosos “fondos basados en la fe” y cada una de ellos se ocupa de las preferencias de inversión de una denominación particular, sean católicos, presbiterianos o bautistas, y todos se basan en la premisa de que dios ama a los ganadores (Brewster 2008).

La guerra y la violencia organizada son ampliamente actualizadas. Los beneficiarios inmediatos son los contratistas militares, pero las ganancias esperadas de otros capitalistas también se ven afectadas, a veces de forma más determinante. En cualquier caso, el impacto (directo o indirecto, positivo o negativo) es actualizado en el precio de los activos. Esto puede parecer obvio. El proceso, sin embargo, también opera en dirección contraria.

Durante el último medio siglo, la lógica de la capitalización ha penetrado en la jerga y la praxis militares. Los primeros pasos en esta dirección fueron dados durante los años sesenta por Robert McNamara. Éste fue el comienzo del fin del "keynesianismo militar" de los Estados Unidos. El presidente Kennedy, quien quiso limitar la carrera nuclear y llevar la Guerra Fría hacia un camino más "convencional" y que utilizara el trabajo humano más intensivamente, confió a McNamara la tarea de reorganizar eficientemente a las fuerzas armadas estadounidenses. McNamara trajo al Pentágono a personas como Hitch y McKean, cuyo trabajo *The Economics of Defense in the Nuclear Age* (1960) (a la que hicimos referencia en el capítulo cinco) fue uno de los primeros intentos de aplicar los análisis hedónicos de costo/beneficio a los asuntos militares. Inicialmente, los cálculos pueden parecer ingenuos desde el punto de vista de los estándares actuales, pero con el tiempo y el dinero suficientes los economistas de la defensa (o del ataque, según la perspectiva) se volvieron más sofisticados y gradualmente dieron forma a la lógica general y de alcance total de la capitalización.

En la actualidad los oficiales militares y estrategas hablan de la "inversión militar", mientras la contabilidad nacional rutinariamente estima el valor de los "activos militares" de un país.[18] Más aún, los ejércitos parecen haber adoptado la idea de que "el mercado sabe más", y utilizan las "señales del mercado" para predecir los eventos militares futuros y evaluar el éxito de las operaciones militares. En 2003, la Defense Advance Research Projects Agency de los Estados Unidos (DARPA) propuso establecer un mercado de futuros que ayudara a predecir golpes de Estado, asesinatos y ataques terroristas (Graham 2003; Husle 2003). La lógica era simple. Ya que la búsqueda de ganancias es el mejor generador de información, y ya que el mercado es el mecanismo de destilación de información más eficiente, ¿por qué no fusionar el trabajo del ejército con la lógica del capitalismo? Después de todo, el ejército [*army*] siempre ha sido un brazo [*arm*] de la clase dominante, así que no es sino natural que en un Estado capitalista el ejército obedezca a la misma lógica que la de los capitalistas dominantes. Dejemos a los inversionistas actualizar estos eventos en sus contratos futuros, y después sólo sigamos el dinero. Un rápido incremento en el precio capitalizado de un "contrato de explotación de

18 El Departamento de Comercio de los Estados Unidos ofrece un desglose detallado de los activos militares según su tipo, incluyendo diferentes tipos de aviones, misiles, buques y vehículos militares, cada uno actualizado de acuerdo con el daño que puede causar (U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis 1999). Una "Tipología de Activos Militares" desde el punto de vista teórico es ofrecida por Brzoska, Frank y Husbands (2000). Véase también la nota al pie 8 en el capítulo 8.

una tubería con vigencia de 12 meses", por ejemplo, daría a los estrategas una razón para creer que es más probable que suceda, mientras que una caída en el precio de un "contrato por un golpe de Estado en Jordania durante los próximos 6 meses" significaría una menor probabilidad de que esto se produzca.

Aparentemente, el esquema resultó un poco demasiado políticamente incorrecto para los votantes estadounidenses como para ser admitido, y rápidamente quedó cancelado. Pero en realidad no había nada de excepcional en él. Los eventos violentos afectan a las ganancias, así que los inversionistas continuamente intentan actualizar el pronóstico de esos eventos dentro de los precios de sus activos. La capitalización en curso significa que incluso sin una Bolsa de Valores oficial para la violencia, los ejércitos pueden extraer información del mercado de valores: lo único que necesitan es considerar la brecha entre la tasa de interés de los bonos del país afectado y la de los instrumentos internacionales comparables. La victoria está en los ojos del poseedor del bono.[19]

El futuro de la humanidad

El papel omniabarcante de la actualización es vívidamente ilustrado por la reciente discusión sobre el cambio climático. Un asunto clave es el proceso de calentamiento/oscurecimiento global y lo que la humanidad debe hacer al respecto. Los partidarios de la acción drástica inmediata, como Nicholas Stern, argumentan que no hay tiempo que perder. Según *La Economía del Cambio Climático* (2007), el reporte de la comisión que presidió para el gobierno británico, el mundo debe invertir fuertemente en intentar limitar el cambio climático: el costo de la inacción puede ascender a una reducción permanente de entre el cinco y el 20 por ciento del producto bruto global (p. xv). Pero esta conclusión no es en absoluto evidente. Los críticos como William Nordhaus (2007) se pronuncian en contra de las acciones drásticas. Según ellos, el costo total del cambio climático puede ser a fin de cuentas insignificante, mientras que la inversión para contrarrestarla sería una carga colosal.

Lo interesante de este debate –además del hecho de que puede afectar el futuro de la humanidad– es que ambos lados basan su argumento en exactamente el mismo modelo: la capitalización. Es posible que el cambio climático tenga muchos efectos –algunos positivos, la mayoría negativos– pero la cuestión aquí es cómo actualizarlos a su valor neto en el presente. Parte de este

19 Chaney (2007) busca variaciones en el rango del rendimiento de la deuda soberana de Irak para evaluar la "política de pacificación" de los Estados Unidos en Irak, mientras Greenstone (2007) utiliza un método similar para juzgar el éxito del aumento de las tropas estadounidenses en Irak. Este último autor explica en el resumen de su artículo que "Tras el aumento de las tropas hubo un rápido declive en el precio de esos bonos, en relación con los bonos alternativos". En su opinión, "este declive señala un incremento del 40 por ciento en la expectativa que tiene el mercado de que Irak caiga en incumplimiento de pagos. Este hallazgo sugiere que, a la fecha, el envío de tropas fracasa en poner las bases de la estabilización en Irak y de hecho podría estarlas destruyendo". Intente usted refutarlo.

desacuerdo concierne a las eventuales consecuencias y a cómo calcular sus precios relativos y en relación con otros procesos sociales. Pero el debate más acalorado se centra en el cálculo de la tasa de actualización. ¿De acuerdo con qué tasa de rendimiento debemos capitalizar los daños?

Un valor de mil dólares en daño ambiental dentro de cien años, actualizado a una tasa del 1.4 por ciento anual, tiene un valor presente de –249 dólares (en valor negativo dado que estamos midiendo un costo). Ésta es la tasa de actualización que permite a Stern concluir que el cambio climático puede ser sumamente dañino y que urge pasar a la acción. Pero el mismo valor de mil "dólares" en daño ambiental, actualizado al 6 por ciento, tiene un valor presente de solo –3 dólares. Ésta es la tasa de actualización en el largo plazo que Nordhaus prefiere utilizar en sus cálculos. Esto implica que el impacto del cambio climático puede terminar siendo mínimo, como también mínima debe ser nuestra respuesta, al menos por ahora.[20]

Aunque la mayoría de los inversionistas probablemente no esté al tanto del controversial debate, también ellos ven este proceso con las lentes de la capitalización. Para 2007 había aproximadamente 50 fondos de "cambio climático" indexados en la lista de nuevos servicios de Bloomberg. El *Índice de Referencia del Cambio Climático Global HSBC*, un vehículo de inversión que reúne a 300 compañías que "hacen dinero de combatir el cambio climático", superó el desempeño del Índice mundial MSCI por 70 por ciento desde 2004 (Oakley 2007). En paralelo, el mercado de los "bonos de catástrofe" ha crecido exponencialmente. La aparición de estos bonos en los años 2000 permitió a los inversionistas comprarle a las aseguradoras los "riesgos extremos" de las catástrofes en gran escala como terremotos, pandemias y huracanes, ofreciendo a los capitalistas la ilusión de que ellos pueden de algún modo "externalizar" la mayoría de los impactos cataclísmicos de la naturaleza sobre la sociedad (Lewis 2007).

Parece que, tal como esos comerciantes de salamandras de la historia de Karel Capek –*La Guerra de las Salamandras* (1937)–, quienes garantizan su holocausto en cámara lenta, los capitalistas de hoy no pueden resistirse a la tentación de danzar en ambas bodas: por un lado contribuyen al cambio climático, por otro, alegremente actualizan el aumento de la destrucción. Mientras su capitalización siga creciendo, ellos se dirigirán hacia ella felizmente y con el puño en alto.[21]

---

20 La controversia en torno a la tasa de actualización "adecuada" ha sido escenificada con pompa y boato por los panelistas del Consenso de Copenhague (Lamborg 2004).

21 "La historia de las salamandras es caracterizada desde el inicio por su organización perfecta y racional. Esto se debe, principal pero no exclusivamente, al Sindicato de salamandras; también debe reconocerse que la ciencia, las acciones filantrópicas, la ilustración, la imprenta y otros factores han jugado un papel importante en la difusión y el progreso espectacular de las salamandras. Fue el Sindicato de salamandras quien, por así decirlo, conquistó todos los días nuevos continentes y nuevas costas para las salamandras, incluso si debió superar muchos obstáculos para conseguir esta expansión. En pocas palabras, a diferencia de la colonización humana del globo, la expansión de las salamandras se realizó a gran escala y según un plan;

La capitalización y el *nomos* cualitativo-cuantitativo del capitalismo

Extrapolando las ilustraciones precedentes, podemos decir que en el capitalismo la mayoría de los procesos sociales son capitalizados directa o indirectamente. Cada proceso –sin importar si está centrado en el nivel individual, social o ecológico– impacta en el nivel y el ritmo del beneficio de los capitalistas. Y cuando esos beneficios son capitalizados, el proceso que subyace a ellos es integrado a la arquitectura numérica del capital. Más aún, sin importar cuán variado sea el proceso subyacente, su integración es siempre uniforme: por su naturaleza misma, la capitalización convierte y reduce aspectos de la vida social cualitativamente distintos a cantidades universales de precios denominados en dinero. En este sentido, las "preferencias" individuales y el genoma humano, la estructura de la persuasión y el uso de la fuerza, la estructura legal y el impacto social sobre el medio ambiente, son entidades cualitativamente incomparables y sin embargo cuantitativamente comparables. El *nomos* capitalista da a cada uno de ellos un valor denominado en unidades monetarias, y los precios son siempre conmensurables.

---

si se hubiera dejado este proceso a la naturaleza, habría tomado cientos o miles de años. Di lo que quieras, pero la naturaleza no es, y nunca ha sido tan emprendedora y resuelta como la producción y el comercio humanos […]" (Capek 1937: 12-23).

10 Capitalización

¿Ficción, reflejo o distorsión?

> Tenía el vicio de los intelectuales, era fútil. Sabía demasiadas cosas aquel muchacho, y esas cosas lo trastornaban.
>
> — Louis-Ferdinand Céline, *Viaje al Fin de la Noche*

¿Cómo teorizar la arquitectura universalizante del capital? Los ejemplos de los capítulos previos sugieren que la capitalización es un proceso de valoración englobante y social, que requiere de una teoría comprehensiva del valor. Sin embargo, las perspectivas convencionales de la economía neoclásica y la marxista carecen de tal teoría y por lo tanto retroceden hacia explicaciones económicas estrechas. En ambos casos la capitalización es explicada a partir del (así llamado) proceso material-productivo del capitalismo.

Como de costumbre, el punto de partida de estas dos perspectivas es diametralmente opuesto. Marx considera a los bienes de capital como las entidades reales y a la capitalización nominal como una mera ficción, mientras que para los neoclásicos la capitalización nominal es como la imagen en el espejo de los bienes de capital (y viceversa). Pero ya que ambas aproximaciones parten de un supuesto equivocado, ambas terminan por encontrarse en el medio de la nada, considerando a la capitalización como una inevitable "distorsión". En varias ocasiones a lo largo del libro nos hemos referido a este sesgo, ahora es tiempo de analizarlo con mayor detalle.

De la ficción a la distorsión: la perspectiva de Marx

Marx escribió antes de que la corporación emergiera como la forma dominante de la empresa comercial, y por lo tanto antes de que la capitalización se consolidara. Sin embargo, estaba familiarizado con la técnica de la actualización, y ofreció uno de los primeros intentos de comprender el rol del crédito y los mercados financieros en la dinámica capitalista.

Comenzó por yuxtaponer dos entidades diferentes: el capital "real" versus el capital "ilusorio" o "ficticio". El capital real existe bajo la forma de *mercancías* –medios de producción, fuerza de trabajo y mercancía-dinero– cuyos precios se rigen por el tiempo de trabajo, ya sea pasado o en acto. En contras-

te, el capital ficticio consiste en *derechos de propiedad sobre un ingreso* cuyo precio es el valor actual de tal ingreso.[1]

¿Por qué este último es llamado capital "ficticio"? Marx enlista tres razones básicas. Primero, el derecho sobre un beneficio a menudo carece de un capital real, o "principal", que pueda reclamar. Éste es el caso de la deuda pública. Aquí el capitalista presta dinero al gobierno sin que este dinero sirva ni pretenda servir a la creación de medios de producción, sino que se convierte en "gasto corriente". Y dado que el gobierno paga el principal y los intereses con sus ingresos, el capitalista termina por tener un título de propiedad no sobre un capital real, sino únicamente sobre los impuestos (o sobre la imprenta de dinero, si es el caso). En segundo lugar, el derecho sobre un ingreso, incluso sobre aquel ingreso generado por capital real, se prolonga en el futuro. Abarca tanto los pagos esperados como los actuales, si bien no podemos tratar a ambos de la misma manera. A diferencia del ingreso actual, la expectativa de un beneficio a futuro puede no materializarse, y dado que su nivel no puede ser conocido de antemano, su valor presente podría terminar siendo parcial o completamente ilusorio. Finalmente, un flujo dado de ingresos, generado o no por un capital real, crearía diferentes niveles de capitalización, dependiendo de su tasa de interés (Marx 1977, Tomo III, Vol. 7: 559-600 y 604-605).

Queda claro que los capitales reales y ficticios son creaturas completamente distintas. Consisten en diferentes entidades y son cuantificados a través de procesos diferentes; el primero mediante el tiempo de trabajo pasado y actual, el segundo mediante la expectativa del beneficio y la tasa de interés. Así que, considerados separadamente, sus respectivas magnitudes y movimientos no tienen nada en común. El problema, sin embargo, es que *no pueden* ser considerados separadamente. El sistema capitalista está denominado en precios y, como el propio Marx concede, los precios se ven afectados por la acumulación *tanto* ficticia *como* real. Como resultado, toda divergencia del primero respecto del segundo se limita a "distorsionar" el sistema del valor.

¿Qué tan grande es esta distorsión? El punto de vista del propio Marx es ambivalente. Por un lado, parece sugerir que el capital ficticio contamina el sistema de precios hasta el punto de volverlo incomprensible:

> De este modo se pierde, hasta sus últimos rastros, toda conexión con el proceso real de valorización del capital, consolidándose la idea del capital como un autómata que se valoriza por sí solo [...]. La acumulación del patrimonio de esta clase puede producirse en muy diferente sentido que la acumulación real [...]. Por lo demás, aquí todo aparece revertido, ya que en este mundo de papel en ninguna parte aparecen el precio real y sus factores reales, sino solamente lingotes, dinero metálico, billetes, letras de cambio, títulos y obligaciones. Especialmente en los centros en los que se aglomera toda la actividad dineraria del país,

1 "A la formación del capital ficticio se le denomina capitalización. Se capitaliza cualquier entrada que se repita en forma regular, calculándola según el tipo medio de interés, como el producido que arrojaría un capital prestado a esa tasa de interés" (1977, Tomo III, Vol. 7: 601).

> como en Londres, se manifiesta esta reversión; *todo el proceso se torna incomprensible*.
>
> (Marx 1977, Tomo III, Vol. 7: 601, 616, 631, énfasis añadido)

Pero por otra parte, Marx parece creer que la relación entre estos dos tipos de capital puede ser cartografiada. Concentrándose en la acumulación del dinero-capital, se pregunta:

> ¿En qué medida es un indicio de acumulación real del capital, es decir de reproducción en escala ampliada, y en qué medida no lo es? Lo que ha dado en denominarse la plétora del capital –expresión ésta que siempre se aplica solamente al capital que devenga interés, vale decir al capital dinerario– ¿es sólo una manera peculiar de expresar la sobreproducción industrial, o constituye un fenómeno particular al lado de ella?
>
> (Marx 1977, Tomo III, Vol. 7: 613)

El propio Marx nunca ofreció una respuesta sistemática a esta cuestión. Como hicimos notar, Marx escribía en los albores de este proceso, y tal vez creyó que el capitalismo colapsaría mucho antes de que el capital ficticio se consolidara. Pero los marxistas posteriores no podían seguir ignorando el proceso. En consecuencia, han intentado reunir las intuiciones diseminadas de Marx y, entretejiéndolas con las interpretaciones propias, producir una teoría marxista de la capitalización.

De acuerdo con la cuidadosa reconstrucción de Michael Perelman (1990), Marx consideró que el capital ficticio produce un efecto contradictorio. En tanto forma de crédito, contribuye a hacer más flexible la organización de la producción. No obstante, en tanto que fuente de información envía señales "equivocadas" sobre los precios, y al hacerlo perjudica la organización de la producción.

Durante los periodos de expansión, los procesos divergen. La inflación del capital ficticio favorece la inversión, mientras que el alza de los precios amplifica la mala asignación de los recursos. Sin embargo, éstas son trayectorias conflictivas y por ende no pueden prolongarse indefinidamente. Tarde o temprano la crisis golpea, y el "excesivo desbalance" entre precios y valores es rectificado:

> Para que el sistema de precios funcione, las fuerzas financieras deben provocar que los capitales ficticios se desplacen paralelamente a los cambios en la reproducción del valor […]. Al perder todo vínculo con el sistema de valores subyacentes, se generan tensiones en la esfera de la producción, hasta que se hace necesario que una crisis equilibre el sistema de manera que los precios reflejen los costos reales de producción. La ficción del valor ficticio no puede mantenerse indefinidamente. En algún punto desconocido del futuro, los precios tendrán que retornar a una conformidad aproximada con los valores.
>
> (Perelman 1990: 83)

Así se cierra el círculo. Recordemos que Marx partió de la sugerencia de que capital real y ficticio son dos entidades *diferentes*. Pero ya que el capital ficticio distorsiona la relación entre precios y tiempo de trabajo, contribuye a debilitar la teoría del valor-trabajo de Marx. Para sostener la teoría del valor-trabajo, esta distorsión debe ser neutralizada. Y la única forma de hacerlo es asumir que el sistema periódicamente "equilibra" capital real y ficticio. Al final, las dos entidades, aunque diferentes en esencia, tienen que asumir la misma apariencia.

Existe, por supuesto, otra posibilidad: afirmar que los precios no obedecen a la teoría del valor-trabajo. En este caso la capitalización carecería de un punto de referencia material-productivo hacia el cual converger, de manera que necesitaríamos otra teoría para explicar sus trayectorias y oscilaciones.

Desafortunadamente, no hay forma de elegir entre estas perspectivas opuestas por la simple razón de que, incluso si los valores-trabajo existieran, no podríamos conocerlos. Esta imposibilidad significa que no podemos determinar si los precios se desvían de los valores ni, por lo tanto, si el capital ficticio es mayor o menor que el capital "real" subyacente.

El resultado al que llegamos es que los marxistas se quedan sin una teoría científica de la capitalización, sin la cual no pueden elaborar ni una explicación del capitalismo *en el presente* ni, por lo tanto, una alternativa al mismo. Como mostramos en el capítulo 7, este vacío ha sido llenado por los culturalistas y teóricos del Estado de diversas denominaciones, quienes por lo general no tienen ni pista de lo que están pasando por alto. Y los pocos que todavía tratan de estudiar con seriedad el capital ficticio están librando una batalla perdida. Siendo incapaces de utilizar el valor-trabajo como fundamento, la mayoría gravita hacia las medidas hedónicas de los economistas neoclásicos. Los estudios empíricos –incluyendo aquellos que han adoptado la hipótesis de la inestabilidad financiera de Minsky (1975; 1982)– aducen que el crédito y el capital ficticio oscilan alrededor del "stock de capital" denominado en términos de utilidad, tal como lo publican las mediciones nacionales. Y con las medidas ortodoxas vienen las explicaciones ortodoxas, conduciendo al observador a concluir que "no existe una diferencia cualitativa radical en la perspectiva monetaria" y que ninguna aproximación monetaria de la economía política crítica puede ser "de antemano definida como marxista" (Dymski 1990: 58-59).[2]

Del espejo a la distorsión: la perspectiva neoclásica

A diferencia de los marxistas, quienes parten de dos entidades diferentes, los neoclásicos parten de una equivalencia: la capitalización refleja y se deriva de los bienes de capital. Debemos esta definición estilizada a Irving Fisher.

2 *Wall Street* (1997) de Doug Henwood ofrece una de las más comprehensivas y radicales disecciones de las finanzas modernas. Pero hasta un autor tan versátil y agudo como Henwood es incapaz de inyectar algo de marxismo en esta materia.

En un artículo acertadamente titulado "¿Qué es el capital?" (1896), Fisher comienza estableciendo un conjunto coherente de definiciones. Su punto de partida es la distinción entre un *stock* (una cantidad en un cierto momento) y *flujo* (una cantidad en una unidad de tiempo). El capital es un *stock*, el ingreso es un *flujo*. El capital engendra un flujo, mientras que el ingreso confiere un valor al capital. La precisa correspondencia entre estos conceptos es articulada en su libro *The Rate of Interest* (1907):

> La afirmación "el capital produce un ingreso" es cierta únicamente en el sentido físico; no es verdadera en el sentido del valor. Es decir, el *valor-capital no produce el valor-ingreso*. Al contrario, el valor-ingreso produce el valor-capital. Cuando capital e ingreso son medidos como *valor*, su conexión causal es inversa a la conexión que se establece cuando los medimos como *cantidad*. Una huerta produce manzanas; pero es el valor de las manzanas lo que produce el valor de la milpa. Vemos, pues, que el capital-riqueza del presente, produce un ingreso-servicios en el futuro, pero es el ingreso-*valor* del futuro lo que produce su capital-*valor* en el presente.
>
> (pp. 13-14, énfasis en el original)

Esta relación retroactiva es ilustrada en la siguiente tabla (p. 14):

Tabla 10.1 La casa de los espejos de Fisher

	Capital presente		*Ingreso futuro*
Cantidades	Capital-riqueza	❶ →	Ingreso-servicios
			↓ ❷
Valores	Capital-valor	← ❸	Ingreso-valor

Explicación: en el mundo material, representado por el paso 1 de la secuencia, la riqueza capital (medida por la cantidad física de los bienes de capital) produce un ingreso futuro por los servicios que rinde (medido también por su cantidad física). En el mundo nominal, representado por el paso 3, el valor del ingreso-servicios (medido en dólares) es actualizado por la tasa de interés vigente para obtener el valor presente del capital (también medido en dólares). Los dos mundos están conectados a través del paso 2, en virtud del cual la cantidad física del ingreso-servicios futuro determina su valor en dólares.

Una ilustración numérica hipotética: Intel tiene 10 millones de unidades de riqueza de capital, los cuales durante su vida útil producirán 1,000 millones de ingreso-servicios bajo la forma de la utilidad que rinden sus microprocesadores (etapa 1). El valor de estos 1,000 millones de utilidades rendidas, repartido a lo largo de la vida útil de la riqueza-capital, producirá un valor de 100 mil millones de dólares en ganancias e intereses a futuro (paso 2), que a su vez son actualizados en 50 mil millones de dólares de valor-capital (paso 3).

Desafortunadamente, esta elegante secuencia no puede funcionar. Como vimos en los capítulos anteriores, una colección de bienes de capital no puede tener una cantidad física definida, así que es imposible determinar cuántos servicios "producen" estos bienes de capital (lo que anula el paso 1). Y dado que no conocemos la productividad física de los bienes de capital, resulta evidente que tampoco podemos deducir de esta productividad su valor nominal (anulando el paso 2), ni su capitalización en dólares (invalidando el paso 3). Así que aún estamos atrapados. Mientras que el ingreso-dinero es rutinariamente actualizado a su valor presente, no hay forma de conectar la capitalización en dólares resultante con la "cantidad física" de los bienes de capital subyacentes.

Al llegar a este punto la búsqueda neoclásica debió haberse detenido. No es necesario decir que esto no pasó. Por el contrario, la búsqueda del Santo Grial no ha cejado. Los analistas y teóricos neoclásicos siguen convencidos, tal vez hoy más que nunca, de que existe un puente invisible entre el mundo inferior de las máquinas y la tecnología y el supramundo de la capitalización actualizada. Y ciertamente han puesto sus manos donde está el dinero. Durante el pasado siglo, han construido numerosos modelos, estimado incontables regresiones y escrito miles de millones de palabras, todos con el propósito de mantener en pie el puente imaginario y su fe intacta.

Así que para no acabar con su intento antes de que vea la luz, dejemos a un lado nuestra preocupación por la coherencia lógica y asumamos, junto con los creyentes, que la cantidad material de bienes de capital (exista o no) puede ser medida mediante sus precios. Este supuesto coloca al "capital-valor" y la "riqueza-capital" de Fisher en la misma dimensión monetaria denominada en dólares y centavos. Y dado que las dos entidades son ahora perfectamente comparables, la prueba se vuelve pragmática: para que la doctrina se sostenga, debe haber correspondencia *empírica* entre la capitalización y el precio monetario de los bienes capitales.

Pero desafortunadamente ni siquiera esta correspondencia en el mundo real existe. Resulta no sólo que las magnitudes son muy desiguales, sino que sus tasas de crecimiento oscilan en direcciones *opuestas*. Veamos por qué.

Microsoft vs. General Motors

Comencemos con un ejemplo simple. La Figura 10.1 ofrece información básica de dos corporaciones *líderes de los Estados Unidos,* Microsoft y General Motors (GM). Hay cuatro conjuntos de barras en el cuadro, cada una representa un conjunto distinto de características de cada compañía. Las barras grises son para GM, las negras para Microsoft. Arriba de cada una de las líneas de Microsoft, expresamos el porcentaje de Microsoft en relación con GM.

Los dos conjuntos de barras en la izquierda presentan información de las operaciones "materiales" de las dos firmas. En términos del empleo relativo, representado por el primer conjunto GM es un gigante y Microsoft un pigmeo. En 2005, GM tenía 335,000 trabajadores, 5.5 veces más que los 61,000

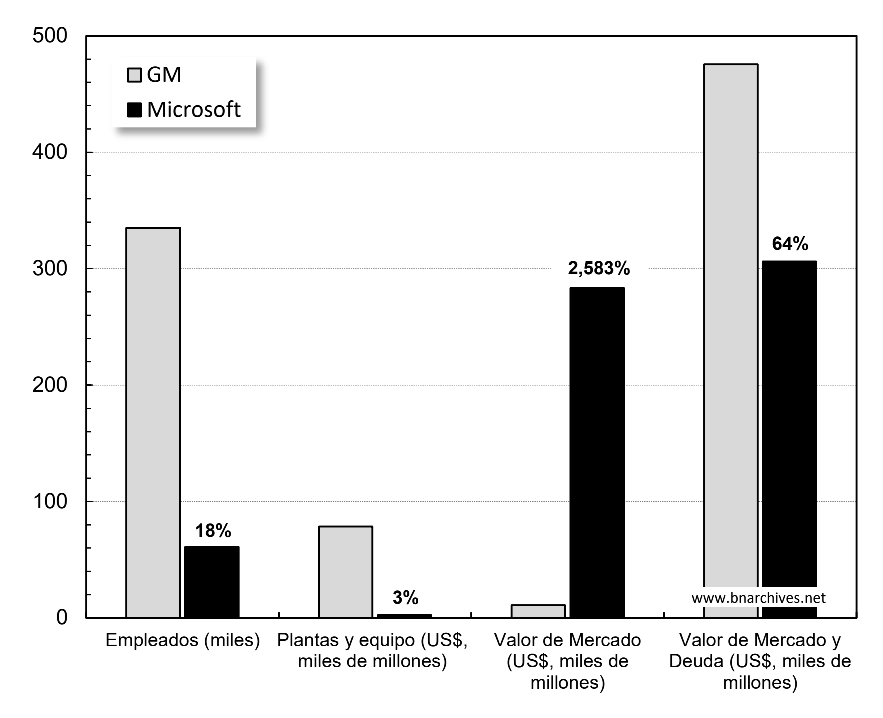


Figura 10.1 General Motors vs. Microsoft, 2005

Nota: Los porcentajes indican, para cada medida, el tamaño de Microsoft en relación con el de GM.

Fuente: Compustat y WRDS (código de las series: data29 para los empleados; data8 para las plantas y equipos; data24 para los precios; data54 para las acciones ordinarias en circulación; data181 para el total de los pasivos.

empleados de Microsoft. El segundo conjunto de barras expresa el valor monetario de las plantas y equipamientos de cada una de las firmas, medido según los costos de adquisición. También por el bien el argumento, asumamos que estos valores en dólares son proporcionales a la "capacidad productiva" de las compañías. De acuerdo con estas estadísticas, en 2005 la "capacidad productiva" de GM fue de 78 mil millones de dólares, 33 veces más grande que la de Microsoft, cuyos bienes de capital fueron valuados en apenas 2.3 mil millones de dólares.

Las dos series de barras de la derecha muestran la capitalización de cada compañía. Aquí la imagen es exactamente opuesta, siendo Microsoft el gigante y GM el pigmeo. En 2005, el valor de mercado de Microsoft fue de 283 mil millones de dólares, 26 veces más que los 11 mil millones de dólares de GM. E incluso si consideramos la suma del valor de mercado y la deuda (lo que supuestamente representaría el total del valor de los activos productivos de la compañía), los $475 mil millones totales de GM son apenas 55 por ciento ma-

yores que los $306 mil millones de Microsoft, muy lejos del inmenso tamaño relativo de su fuerza de trabajo, sus plantas y sus equipos.

La respuesta común a esta discrepancia, de Alfred Marshall en adelante, consiste en señalar hacia la "tecnología" y el "capital humano". Estamos en la "economía del conocimiento", nos dice Peter Drucker (1969: capítulo 12). Evidentemente, el desproporcionado valor de mercado de Microsoft debe provenir de su superior saber-hacer [*know-how*], un conjunto de factores etiquetados como "intangibles". Y dado que los intangibles no están incluidos en la categoría de plantas y equipamiento en la hoja de balances de la corporación, pero que por otra parte tienen una influencia en la capitalización, obtenemos un valor de mercado que se desvía, a veces considerablemente, del stock de capital tangible.

Éste es un argumento muy común entre los académicos, y lo es por una muy buena razón: es enteramente reversible y totalmente irrefutable. Para ilustrar lo anterior, consideremos simplemente la aseveración contraria, es decir, que GM posee un mayor *know-how* que Microsoft. Dado que nadie sabe cómo cuantificar la tecnología, ¿cómo podemos decidir cuál de las afirmaciones es correcta?

La* Q de Tobin*: sumar intangibles

La discrepancia entre la capitalización y los activos reales no se limita en absoluto a firmas o periodos en particular. De hecho, parece ser la regla más que la excepción. Consideremos la Figura 10.2, que condensa la llamada *Q de Tobin* para los Estados Unidos entre 1932 y 2006.[3] En esta figura, la *Q de Tobin* mide la ratio entre la capitalización corporativa y los bienes de capital: para cada año, las series toman el valor de mercado de todas las acciones y bonos en circulación de las corporaciones, y lo divide entre el costo de sustitución vigente de los activos fijos de las corporaciones (plantas y equipos). Dado que ambas magnitudes están denominadas en precios actuales, la ratio entre ellos es simplemente un número.

Aquí también debemos introducir una concesión teórica. Asumimos que la simetría de Fisher entre los activos reales y la capitalización, aunque falle en la verificación materialista, aún puede sostenerse en el espacio nominal. Ahora bien, si este supuesto fuera cierto al pie de la letra, el valor de la *Q de Tobin* debería ser 1. Un dólar de valor de los "activos reales" crearía un flujo de ingreso monetario futuro definido, y ese flujo, una vez actualizado, generaría a su vez un dólar de valor de capitalización de mercado. Pero los hechos sugieren otra cosa.

Hay dos anomalías evidentes. Primero, el costo medio de adquisición de la serie no es 1, sino 1.24. Segundo, el valor real de la *Q de Tobin* fluctúa considerablemente –durante los últimos 75 años ha oscilado entre un mínimo

---

3 La *Ratio-Q* fue propuesta por James Tobin y William Brainard (1968; 1977) como parte de su análisis de la estabilización del gobierno y las políticas de crecimiento.

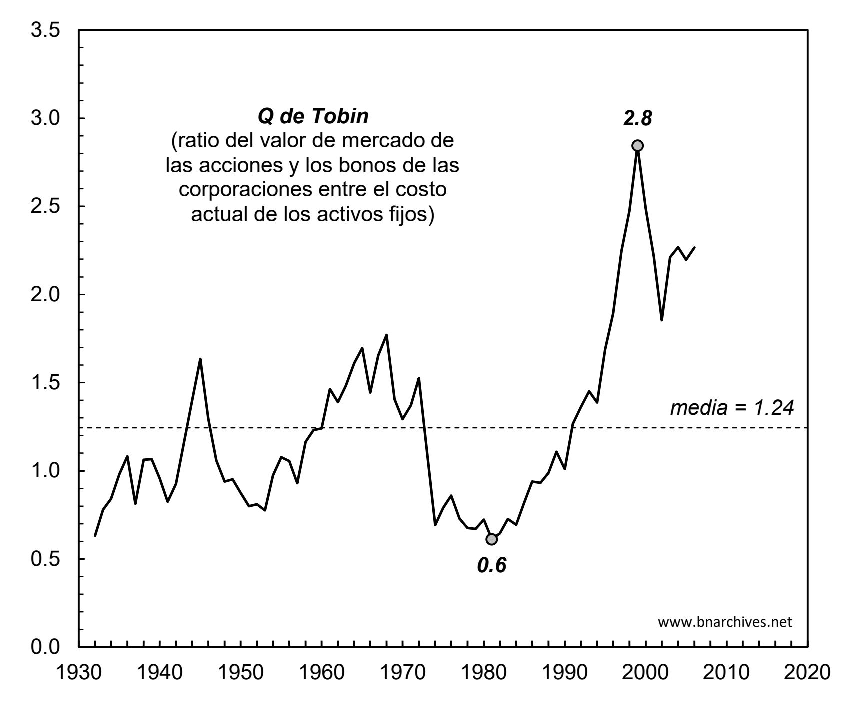


Figura 10.2 La *Q de Tobin* en Estados Unidos

Nota: El valor de mercado de las acciones y los bonos de las corporaciones es neto de las posiciones en el extranjero detentadas por residentes de los Estados Unidos.

Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis, vía Global Insight (código de serie: FAPNREZ para el costo actual de los activos corporativos fijos). El valor de mercado de las acciones y los bonos de las corporaciones empalma series de las siguientes fuentes: 1932-1951: Global Financial Data (valor de mercado de las acciones corporativas y valor de mercado de los bonos en el NYSE). 1952-2007: Federal Reserve Board vía Global Insight (código de la serie: FL893064105 para el valor de mercado del capital de las corporaciones, FL263164003 para el valor de mercado de los capitales extranjeros detentados por residentes de los Estados Unidos; FL893163005 para el valor de mercado de los bonos corporativos y extranjeros; FL263163003 para el valor de mercado de los bonos extranjeros detentados por residentes de los Estados Unidos).

de 0.6 y un máximo de 2.8. Más aún, las fluctuaciones no parecen producirse azarosamente, sino que se presentan de manera estilizada y adoptando una trayectoria ondulante. Inspeccionemos estas anomalías.

¿Por qué en el largo plazo el promedio de la *Q de Tobin* es mayor a 1? La respuesta convencional sugiere que existen errores de medición. Repitamos el argumento: los activos fijos se componen de plantas y equipamiento; sin embargo, como acabamos de ver en el caso de la comparación Microsoft *vs*. GM, la capitalización es *más* que la planta y el equipo. Y dado que la *Q de Tobin* mide la ratio entre el todo y una de sus partes, la aritmética nos dice que el resultado debe ser mayor a 1. Ahora bien, ¿qué tan mayor? Incluso si aceptamos que aquí se encierra un error de medición, la cuestión sigue siendo

por qué el promedio de la *Q de Tobin* es de 1.24 y no 1.01 o 20, por ejemplo. Y al igual que en el caso de Microsoft *vs*. GM, la respuesta es elusiva.

Para delinear mejor esta dificultad, examinemos más de cerca la estructura de la hoja de balance. Recordemos que la corporación tiene dos tipos de activos: tangibles e intangibles.[4] De acuerdo con el sistema neoclásico de clasificación, los activos tangibles son los bienes de capital –máquinas, estructuras y recientemente *software*–. Los activos intangibles, en contraste, comprenden el conocimiento, tecnología, organización, fondo de comercio y otras entidades metafísicas. Los economistas dominantes consideran que ambos tipos de activos son productivos, y los contadores están de acuerdo pero con reservas. Aunque ambos tipos de activos son "reales", no siempre pueden ser tratados de la misma forma.

La razón es prosaicamente simple. Los activos tangibles son comprados y vendidos en el mercado, y por lo tanto tienen un precio universal. Dado que se asume que los mercados lo saben todo, este precio es considerado como una cantidad objetiva, lo que permite fácilmente registrarlos en la hoja de balance. En contraste, la mayoría de los activos intangibles son producidos por la propia firma. Son generados internamente a través de erogaciones en el sector de "desarrollo e investigación", la publicidad interna y otros tantos gastos asociados con la "reingeniería corporativa" y la "reorganización estructural". No son transacciones que se realicen bajo las condiciones normales de mercado. No están sujetas a la disciplina universalizante del mercado y, por lo tanto los activos intangibles que generan carecen de un precio "objetivo". Los ítems que no tienen una cantidad establecida, no importa cuán productivos sean, no pueden ingresar a la hoja de balance. Lo mejor que los contadores pueden hacer es enlistarlos como gastos corrientes en su "estado de resultados".

Pero hay dos excepciones para esta regla. La primera se presenta cuando las compañías compran intangibles preensamblados a través del mercado –cuando adquieren, por ejemplo, una franquicia, una patente, una marca registrada o derechos de autor–. La otra es cuando una corporación adquiere a otra a un precio que excede el valor de libro de la compañía adquirida. Dado que la fusión no crea nuevos activos tangibles, los contadores asumen que el valor suplementario debe representar los activos intangibles de la nueva formación. También asumen que este suplemento es objetivo ya que ha sido determinado por el mercado. Y dado que los intangibles han sido objetivamente medidos, los contadores se sienten lo suficientemente seguros para incluirlos en la hoja de balances.

Como resultado obtenemos tres categorías: (1) activos tangibles incluidos en la hoja de balance, (2) activos intangibles incluidos en la hoja de balance y (3) activos intangibles no incluidos en la hoja de balance. Ahora bien, como ya señalamos, los activos fijos incluyen solamente la primera categoría, mientras que la capitalización refleja la suma de las tres, y de acuerdo con el credo

4 Para un análisis de los intangibles desde el punto de vista de la economía dominante, véase por ejemplo Levy (2001) y Corrado, Hulten y Sichel (2006).

convencional este desajuste explica por qué en el largo plazo el promedio de la *Q de Tobin* no es igual a 1.

Históricamente, esta justificación se ha desarrollado de la siguiente manera. Durante las últimas décadas, las corporaciones con sede en los Estados Unidos han experimentado una "revolución inmaterial". Su economía es ahora una economía de alta tecnología, multiplicándose el conocimiento, la información y la comunicación. Como consecuencia de esta revolución, el crecimiento de los activos tangibles se desaceleró mientras que el de los intangibles se aceleró. ¿Y cómo sabemos la medida de esta divergencia? Es simple, dicen los economistas neoclásicos. Basta con sustraer del valor de mercado de las firmas el precio de mercado de los activos fijos y después asumir que, como el mercado lo sabe todo, la diferencia es igual a la cantidad de intangibles.

Utilizando este método estándar, un reciente estudio sobre las compañías de S&P 500 estimó que, durante los últimos treinta años, la ratio entre su valor de mercado y el valor de libro de sus activos tangibles se ha multiplicado más de cuatro veces: de 1.2 en 1975 a 5 en 2005 (Cardoza *et al.* 2006). Este incremento implica que en 1975 el valor de los intangibles representaba el 17 por ciento del total de los activos, mientras que en 2005 este valor era del 80 por ciento. Gran parte de este incremento es atribuido al crecimiento de los intangibles no incluidos en las hojas de balance, cuya porción en el mercado de capitalización durante este periodo ha ascendido, según las estimaciones, del 15 al 65 por ciento.

Conclusión: el valor medio de 1.24 de la *Q de Tobin* está lejos de ser un misterio. Es simplemente otra "medida de nuestra ignorancia" –en este caso, nuestra incapacidad de medir directamente los activos intangibles–. Para nuestra fortuna, podemos sortear el problema fácilmente en virtud de una imputación indirecta. Y, en efecto, al mirar la Figura 10.2, podemos constatar que gran parte del incremento en la *Q de Tobin* ocurrió durante las últimas décadas –coincidiendo, como es de esperarse, con el auge de la "revolución inmaterial".

Una justificación así puede resultar tranquilizante para los oídos de los neoclásicos, pero el aceptarla va a producir un malestar. Para comenzar, los neoclásicos no están "midiendo" los "intangibles"; más bien los "deducen" –cual si se tratara del *éter*– considerándolos como un residual. Además, de acuerdo con sus propias imputaciones, este residual llega a ser tan alto como el 80 por ciento del valor de mercado total. Aceptar esta magnitud como un hecho es hacer que la base "material" de la teoría (que ya es enclenque) no sea mayor al 20 por ciento de la capitalización de mercado, un logro poco impresionante para una teoría que se precia de ser "dominante". Más aún: el método de la imputación no parece ser muy sólido. Dado que la cantidad de intangibles es igual a la diferencia entre el valor de mercado y los activos tangibles, las oscilaciones en el valor de mercado implican variaciones correspondientes en los activos intangibles. Pero si esto es así, ¿por qué la cantidad de un activo

productivo, no importa cuán intangible sea, puede fluctuar –a veces ampliamente– incluso de un día para otro?

Expansiones y recesiones: sumar la irracionalidad

La solución a este último acertijo ha sido hallada en la invocación a la irracionalidad. En esta versión neoclásica aumentada, el valor de mercado capitalizado consiste no en dos componentes, sino en tres: además de los activos tangibles e intangibles, también comprende un monto que refleja el *excesivo* optimismo o pesimismo de los inversionistas. Y este último componente, según el argumento, sirve para explicar la segunda anomalía de la *Q de Tobin*, es decir, sus amplias fluctuaciones en el tiempo.

Esta racionalización de la irracionalidad es ilustrada en la Figura 10.3. Para explicar lo que sucede, demos un paso atrás y recordemos los fundamentos de la economía racional. En los tiempos de bonanza, reza el argumento, el optimismo de los capitalistas los lleva a reinvertir una mayor parte de sus ganancias en activos productivos. Durante los periodos desfavorables el proceso toma la dirección opuesta, destinándose una menor parte de la ganancia a la reinversión. Como resultado, el crecimiento de los activos "reales" tiende a acelerarse durante los periodos de expansión y a desacelerarse en los periodos de contracción. Este patrón estándar queda ilustrado por la línea delgada dentro del cuadro. Los datos miden la tasa de cambio del costo actual de los activos fijos de las corporaciones (el denominador de la *Q de Tobin*), con las series suavizadas en medias móviles de 10 años para resaltar el patrón del largo plazo. De acuerdo con esta figura, el sector corporativo de los Estados Unidos ha experimentado dos largos ciclos de acumulación "real" (medidos en precios); el primero llegó a su punto máximo a principios de los años cincuenta, el segundo a principios de los años ochenta.

El lector acucioso notará que aquí el proceso de acumulación refleja sólo los activos tangibles, por la obvia razón de que los intangibles no pueden ser observados directamente. Pero esta deficiencia no debe preocuparnos mucho. Ya que los neoclásicos asumen que bienes tangibles e intangibles sirven al mismo propósito productivo, pueden asumir también (aunque sin demostrarlo) que los patrones de sus crecimientos respectivos, particularmente en periodos largos, son más o menos similares.[5] Así que, a final de cuentas, podemos tomar la línea gruesa como una representación de la tasa global de acumulación de capital "real", tanto el tangible como el intangible (denominados en dólares actuales para eludir la imposible tarea de medirlos en cantidades "materiales").

5 Si, como los neoclásicos parecen creer, la tendencia de la tasa de crecimiento de los activos inmateriales es más rápida que la de los tangibles, la tasa total de crecimiento de los activos "reales" (tangibles e intangibles) gradualmente crecería por encima de la tasa de crecimiento de los activos tangibles ilustrada en la Figura 10.3. Pero ya que los patrones cíclicos serían más o menos los mismos, esta posibilidad no tiene ninguna influencia en nuestro argumento.

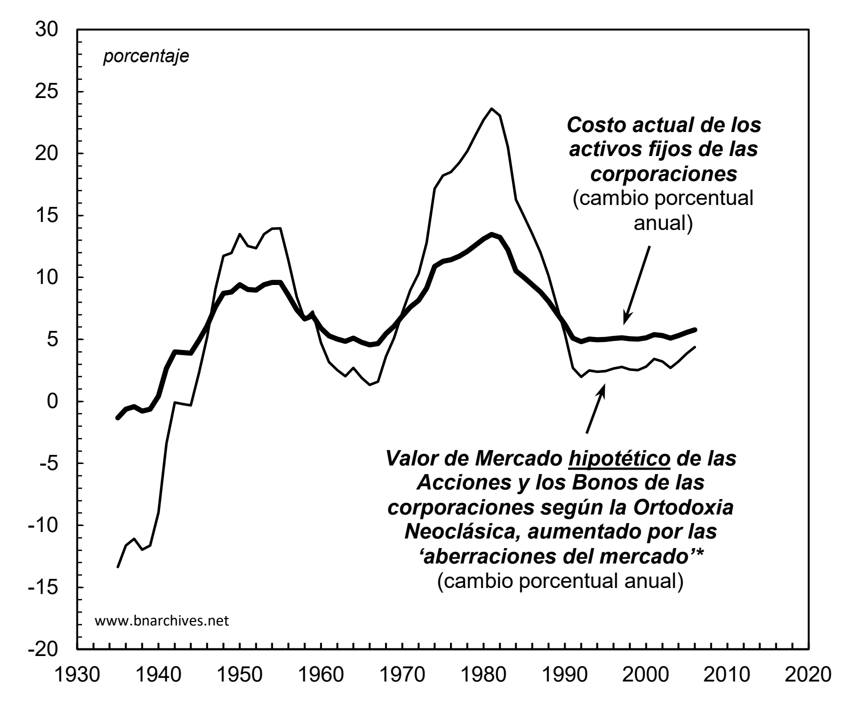


Figura 10.3 El mundo según las Escrituras

* El valor para cada año se calcula a través de dos pasos: primero se calcula la desviación de la tasa de crecimiento de las series "reales" respecto de su promedio histórico; después se añade 2.5 veces el valor de la desviación a ese promedio.

Nota: las series están suavizadas en medias móviles de 10 años.

Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis vía Global Insight (código de la serie: FAPNREZ para el costo actual de los activos fijos corporativos).

Es en este punto que la irracionalidad entra al juego. En un mundo neoclásico ideal (perfectamente competitivo, totalmente transparente y completamente informado) la "riqueza-capital" y el "valor-capital" de Fisher serían iguales. La capitalización en el mercado de valores equivaldría exactamente al valor en dólares de los activos tangibles e intangibles. Estas dos sumas crecerían y se contraerían juntas, subiendo y bajando como réplicas perfectas. Pero incluso los neoclásicos se percatan de que esto no es más que un ideal.

Desde Newton sabemos que las ideas puras pueden ser buenas para predecir el movimiento de los cuerpos pesados, pero no la locura de los seres humanos. Newton aprendió esta lección por el camino más difícil, perdiendo una fuerte suma de dinero al estallar la burbuja financiera de la "Compañía del Mar del Sur". Se le unió, dos siglos más tarde, el mismo Irving Fisher, quien se las arregló para sacrificar su propia fortuna –10 millones de dólares en aquel entonces, unos 100 millones a precios actuales– en el altar del colapso de la Bolsa de Valores de 1929.

Como medida precautoria, los neoclásicos ahora argumentan que, aunque la capitalización refleja los procesos objetivos de la "economía real", la imagen debe ser aumentada, integrando a los seres humanos. Y éstos, triste pero ciertamente, no son siempre racionales. La codicia y el miedo nublan su visión, las emociones turban sus cálculos y sus pasiones sesgan sus decisiones (distorsiones que, además, resultan amplificadas por la intervención y la regulación de los gobiernos, la falta de transparencia, el tráfico de información privilegiada y otras tantas desafortunadas imperfecciones semejantes). Estas desviaciones del modelo puro conducen a la irracionalidad y a la incorrecta evaluación de los activos.

Pero no todo está perdido. Por convención se ha admitido que, no obstante, hay orden en el caos, una cierta racionalidad en la irracionalidad. La razón básica es que la avaricia opera principalmente en los periodos de expansión, mientras el miedo hace lo propio en los periodos de contracción. "Tendencialmente etiquetamos esas reacciones del comportamiento como "no racionales", explica Alan Greenspan (2008), "pero a los pronosticadores no debe importarles si la respuesta humana es racional o irracional, sino que es observable y sistemática". La regularidad pone límites a la irracionalidad; los límites implican predictibilidad; y la predictibilidad ayuda a mantener la fe intacta y a los feligreses en su sitio.

Los límites de la irracionalidad son bien conocidos y pueden ser recitados incluso por los comerciantes neófitos. Por lo general la explicación reza de la siguiente forma. En los periodos de expansión, el crecimiento de las inversiones en activos productivos inflama la codiciosa imaginación de los inversionistas, llevándolos a atribuir a los activos un precio más alto. Por ejemplo, durante la década de los noventa, el desarrollo del *hardware* y el *software* de alta tecnología presuntamente hizo que los inversionistas sobreestimaran sus posibilidades. La evidencia: capitalizaron compañías de información y telecomunicaciones, tales como Amazon, Ericsson y Nortel, muy por encima del crecimiento subyacente de su valor "real". Un escenario similar se presentó en los años 2000. Los inversionistas impulsaron la capitalización de los bienes inmuebles, junto con sus diversos derivados financieros y vehículos de inversión estructurados, hasta niveles que excedieron por mucho la riqueza subyacente "real". El proceso, que los neoclásicos gustan de clasificar como "aberraciones del mercado", condujo a una indebida "inflación del precio de los activos". Naturalmente, la capitalización creada por tales "episodios de locura" es principalmente "riqueza falsa". Representa un "valor ficticio" y conduce inevitablemente a la creación de "burbujas".[6] No obstante, hay aquí una clara relación positiva: el crecimiento irracional de la "riqueza falsa", aunque excesiva, se mueve en la *misma* dirección que el crecimiento racional de la "riqueza real".

Presuntamente este proceso se invierte al estallar la burbuja. Es entonces que el miedo toma las riendas. La economía "real" se desacelera y los in-

6 Para un análisis típico de las "burbujas" escrito en la jerga clásica, véase Janszen (2008).

versionistas, sintiendo que el cielo cae sobre su cabeza, valúan sus activos muy por debajo de lo implicado por la capacidad productiva "subyacente". La Gran Depresión es el más célebre ejemplo de esta situación. Entre 1928 y 1932 el valor en dólares de los activos fijos de las corporaciones se contrajo en un 20 por ciento, mientras que el valor de mercado de su patrimonio colapsó en un amplificado 70 por ciento (no tenemos datos agregados de los bonos). Una subestimación similar ocurrió durante la crisis financiera asiática en 1997, cuando el valor de mercado se contrajo hasta en un 50 por ciento en los peores casos, frente a una desaceleración del crecimiento o un decrecimiento moderado en el valor en dólares del stock de capital "real". Sin embargo, también aquí la relación es clara: el irracional desplome del "valor ficticio", aunque exagerado, se mueve junto con la desaceleración racional de la "riqueza productiva".

Esta irracionalidad limitada queda ilustrada por la línea delgada de la Figura 10.3. Nótese que las series son una construcción hipotética. Describen cómo se vería el crecimiento de la capitalización cuando la ortodoxia neoclásica incluye la "irracionalidad" y las "aberraciones del mercado". El valor para cada año en las series hipotéticas es computado en dos pasos. Primero, calculamos la desviación de la tasa de crecimiento de las series "reales" (suavizadas) respecto de su media histórica (así, si la tasa suavizada de crecimiento es de 8 por ciento al año, y la tasa media histórica es de 6.7 por ciento, la desviación es de 1.3 por ciento). Segundo, agregamos 2.5 veces el valor de la desviación respecto de la media histórica (en nuestro ejemplo, la hipotética tasa suavizada de crecimiento sería $2.5 \times 1.3 + 6.7 = 9.95$ por ciento). El coeficiente de 2.5 es arbitrario. Un coeficiente mayor o menor generaría una amplificación más grande o más pequeña, pero el patrón cíclico sería igual.

Esta simulación resuelve el acertijo de la fluctuación de la *Q de Tobin*. Muestra cómo, debido a las imperfecciones del mercado y la irracionalidad de los inversionistas, el crecimiento de la capitalización sobrevalora la acumulación "real" en los periodos de expansión, causando un incremento en la *Q de Tobin*, y la subestima en los periodos de contracción, haciendo que la *Q de Tobin* descienda.

Así que las aguas vuelven a su cauce. El promedio de la *Q de Tobin* es superior a 1 debido a la invisible pero real revolución intangible. Y es cierto que fluctúa bruscamente –por las imperfecciones del mercado y porque los humanos no siempre son racionales–, pero estas oscilaciones son oportunamente controladas y fácilmente predecibles. La capitalización, en efecto, se desvía de los activos "reales", pero al final del día siempre vuelve hacia su valor "fundamental".

¿O no es así?

Los dioses deben estar locos

Resulta que mientras los sacerdotes neoclásicos estaban ocupados fortificando su fe, los dioses se estaban divirtiendo con los hechos. El resultado está

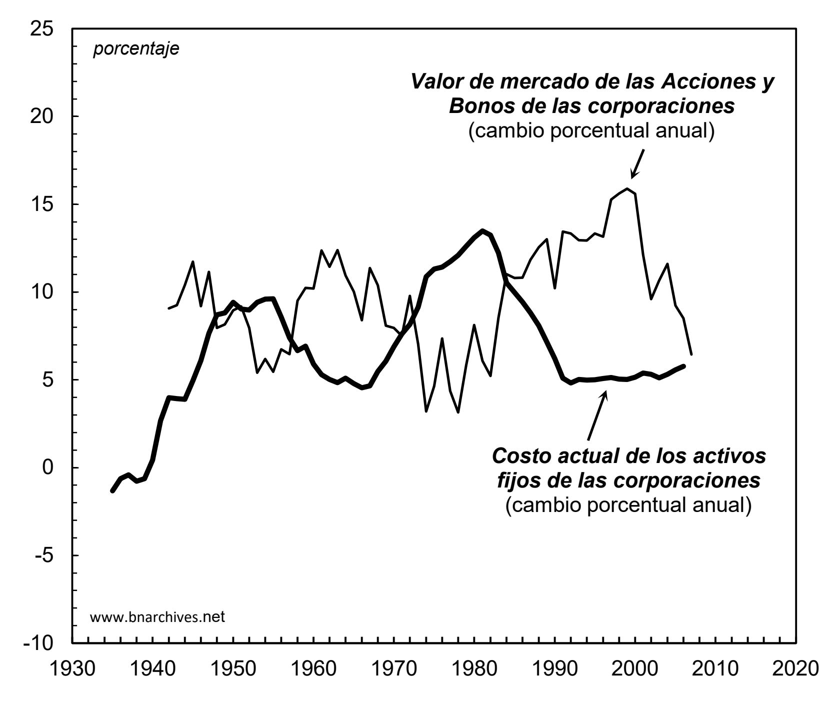


Figura 10.4 La acumulación de capital en EE.UU: ¿cuál es real, cuál es ficticia?

Nota: El valor de mercado de las acciones y bonos de las corporaciones es neto de las posiciones en el extranjero detentadas por residentes de los Estados Unidos.

Fuente: véase la Figura 10.2.

ilustrado en la Figura 10.4 (donde ambas series están suavizadas por medias móviles de 10 años). La línea gruesa, como en la Figura 10.3, muestra la tasa de cambio de los activos fijos de las corporaciones medida en costos de sustitución actuales. Pero la línea delgada es diferente: mientras que en la Figura 10.3 esta línea muestra la tasa de crecimiento de la capitalización estipulada por la teoría, aquí se muestra la tasa *real* de crecimiento tal como se desarrolló en el mercado de valores. La diferencia no podría ser más profunda.

Las variaciones de la capitalización, en lugar de amplificar los movimientos de los activos "reales", se mueven exactamente en la dirección opuesta. Es importante notar que con lo que aquí estamos lidiando no es con las fluctuaciones en el corto plazo de los "ciclos económicos", sino con oscilaciones de largo plazo, con duración aproximada de 30 años. Más aún, este patrón es todo menos accidental. Es, de hecho, sistémico: cuando la tasa de crecimiento de los activos "reales" se desacelera, la tasa de crecimiento de la capitalización se acelera, y viceversa.[7]

7 Dado que rechazamos las medidas "materiales" del capital, no tiene ningún valor teórico comparar el crecimiento de las dos series cuando son medidas en términos presuntamente

Esta realidad pone al mundo de cabeza. Uno podría conceder que los activos "reales" carecen de un quantum material y, sin embargo, pretender, como aquí hemos hecho, que de alguna manera este inexistente quantum es proporcional a su valor en precio. Se puede admitir también que el valor en precio de los activos "reales" es engañoso en la medida que excluye la invisible "materia oscura" de los activos intangibles (más de un 80 por ciento del total), y, sin embargo, permanecer convencido de que estos activos invisibles-intangibles siguen el mismo patrón que los activos visibles-tangibles. Pero parece un poco excesivo seguir a Fisher y afirmar que en el largo plazo la tasa de crecimiento de la capitalización está determinada por la acumulación de los activos "reales" cuando en los hechos los dos procesos se mueven en dirección opuesta.

Y sin embargo esto es exactamente lo que los neoclásicos (y los marxistas) parecen afirmar. Ambos subrayan que el crecimiento de los activos reales es la fuente de la riqueza, cuando los hechos dicen exactamente lo contrario. De acuerdo con la Figura 10.4, durante las décadas de los cuarenta y los setenta, cuando el valor en dólares de los "activos reales" se expandió más rápido, los capitalistas vieron contraerse el crecimiento de su capitalización. Y cuando el valor de los "activos reales" se desaceleró –como sucedió en la década de los cincuenta, los primeros años de los sesenta y otra vez durante los años ochenta y noventa– los capitalistas sonreían de felicidad camino al mercado de valores.

Tras este lamentable desempeño, ¿por qué los capitalistas siguieron dando trabajo a los economistas y subsidiando sus departamentos en las universidades? ¿No debían despedirlos y cerrar el grifo del dinero a las universidades? Por supuesto que no, y esto por la razón más simple: las explicaciones engañosas ayudan a desviar la atención de lo que realmente importa. Los economistas nos harían creer que la "cosa real" son las cantidades tangibles de producción, consumo, conocimiento y stock de capital, y que el mundo nominal meramente refleja esta "realidad", no sin desafortunadas distorsiones. Este punto de vista puede ser atractivo para los trabajadores, pero no tiene nada que ver con la realidad de la acumulación. Para los capitalistas, *la cosa real es la capitalización nominal de beneficio futuro.* Esta capitalización no está "conectada" con la realidad; ella *es* la realidad. Y lo que importa en esa realidad no son la producción y el consumo, sino el *poder*. La realidad nominal del poder es el *nomos* capitalista, y ése debe ser nuestro punto de partida.

"reales. Pero para aplacar nuestro escepticismo, deflactamos las dos series mediante el deflactor de precios de la inversión neta y calculamos sus respectivas tasas de cambio "reales". El resultado es similar al de la Figura 10.4: las dos tasas de crecimiento se mueven en dirección contraria.

11 Capitalización

Partículas elementales

> Al considerar el pasado siempre se tiene la impresión –probablemente falsa– de un cierto determinismo.
>
> — Michel Houellebecq, *Las Partículas Elementales*

La capitalización utiliza una tasa de actualización para convertir un beneficio futuro a su valor actual. Pero esta afirmación es aún oscura y carece de precisión. ¿Qué beneficio actualizan? ¿“Saben” los capitalistas qué es ese ingreso (y si es así: cómo)? ¿Qué tasa de actualización utilizan? ¿Cómo se establece? Además, la acumulación es un dinámico proceso de cambio que implica el *crecimiento* de la capitalización y por lo tanto *variaciones* en el ingreso y la tasa de actualización. ¿Qué determina entonces la dirección y la magnitud de estas variaciones? ¿Están interrelacionadas (y si es así, cómo y por qué)? ¿Son estables las tendencias de estas relaciones o cambian en el tiempo?

Los expertos académicos y los profesionales de las finanzas no han escatimado energía en resolver estas cuestiones. Pero el resultado general de su indagación ha sido acrítico y ahistórico. Explícita o implícitamente todos ellos están en busca de la piedra filosofal, aspiran a descubrir las “leyes naturales de las finanzas”, los principios universales que, según Frank Fetter, han gobernado la capitalización desde el comienzo de los tiempos.

El recorrido de este conocimiento de las riquezas es resumido por este lema de la Comisión Cowles: “Ciencia es medición”. Esta comisión fue fundada en 1932 por Alfred Cowles III e Irving Fisher, dos inversionistas descontentos que acababan de perder su fortuna en el colapso financiero de 1929. Su objetivo explícito era poner al estudio de las finanzas y la economía sobre fundamentos cuantitativos. Y a primera vista fueron ciertamente exitosos. La fundación de revistas cuantitativas, comenzando con *Econometrica* en 1933 bajo el auspicio de la Comisión Cowles, y siguiendo con *The Journal of Finance* (1946), *Journal of Finance and Quantitative Analysis* (1966) y *Journal of Financial Economics* (1974), entre otras, contribuyó a transformar la naturaleza de la investigación financiera. Y esta transformación, junto con el viraje hacia el enfoque cuantitativo de los programas de estudio de las escue-

las de negocios desde los años sesenta, convirtió el análisis de las finanzas en una extensión mecanizada de la economía neoclásica.[1]

Sin embargo, si juzgamos este esfuerzo de acuerdo con la equiparación entre ciencia y medición, tal como lo sugiere la Comisión Cowles, la mayor parte de estos esfuerzos ha sido en vano. A medida que la teoría de las finanzas se vuelve más cuantitativa, la verificación empírica es cada vez más elusiva. Y esto no debe sorprendernos. Las finanzas son enteramente una creación *humana*, una, además, relativamente reciente. Sus principios y regularidades –en la medida en que tiene algunos– no son creados por Dios ni la naturaleza, sino por los capitalistas mismos. Y dado que los humanos pueden cambiar aquello que crean, cualquier intento de determinar las regularidades "universales" de sus interacciones es una tarea digna de Sísifo. A pesar de los millones de regresiones y otros rituales mecánicos de la fe cuantitativa, los sacerdotes líderes de las finanzas siguen estando profundamente divididos sobre lo que "verdaderamente" determina la capitalización. Cuando se trata del "valor verdadero", virtualmente todas las grandes teologías de la actualización han sido empíricamente validadas por sus partidarios y empíricamente invalidadas por sus detractores –al menos hasta que la próxima serie de datos prueba lo contrario.

Pero estos fracasos son secundarios. La "ciencia de las finanzas" es, en primer lugar y principalmente, un *ethos* colectivo. Su verdadero logro no consiste en ningún descubrimiento objetivo, sino en una articulación ética. Considerados en conjunto, los modelos de las finanzas constituyen la arquitectura del *nomos* capitalista. En el cambiante mundo de los reflejos nominales y las ficciones pecuniarias, este *nomos* ofrece a los capitalistas una base moral clara. Fija el terreno subyacente, les muestra el camino a seguir y los compele a mantenerse en la misma ruta. Sin esta base, todos los capitalistas, –grandes o pequeños, corredores de bolsa anónimos, inversionistas legendarios como Warren Buffet o directores de fondos de inversión como Bill Gross– simplemente estarían perdidos.

La teoría de las finanzas establece las partículas elementales de la capitalización y las fronteras de la acumulación. Da a los capitalistas los bloques de construcción básicos de las inversiones; les dice cómo cuantificar estas entidades en tanto que "variables" numéricas, y los provee del algoritmo universal que reduce estas variables a la magnitud única del valor presente. Aunque los capitalistas individuales difieren en cómo interpretar y aplicar estos principios, muy pocos, si es que alguno, pueden trascender su lógica. Y dado que todos ellos terminan obedeciendo las mismas leyes generales, las reglas mismas parecen "objetivas" y por lo tanto accesibles al "descubrimiento científico".

Este capítulo completa nuestra discusión sobre el *ethos* financiero identificando las partículas elementales de la capitalización y delineando las relaciones entre ellas. El recorrido sigue dos caminos paralelos. Uno examina el ar-

---

1 Sobre los aspectos de esta transformación, véase Whitley (1986) y Bernstein (1992).

gumento convencional que va de abajo hacia arriba. Aquí el punto de partida es el actor neoclásico: un inversionista/consumidor representativo. Este actor es arrojado a un campo financiero poblado por numerosos actores iguales a él, quienes buscan maximizar el patrimonio neto que destinan al consumo hedónico. Para esos actores la realidad financiera está dada de manera exógena. Como individuos, pueden hacer muy poco para cambiarla. Y dado que la realidad sigue su propia trayectoria independiente, el único problema para el actor es cómo *responder* a esta pregunta: "¿qué debo hacer para sacar lo mejor de una situación *dada*?". Como resultado, aunque el mercado parece ser muy activo, todas y cada una de sus partes son una reacción *pasiva*. Y ya que todos se limitan a reaccionar, lo único que deben hacer los teóricos es agregar todas estas reacciones dentro de un único equilibrio: el precio de los activos.

El segundo camino de nuestra presentación se aproxima al capitalismo de arriba hacia abajo, que es la perspectiva del poder capitalista organizado. Aquí la cuestión no es sólo cómo se comportan los inversionistas, sino cómo emergió y cómo se desarrolla el *ethos* que los condiciona. Por otra parte, aunque es indudable que los capitalistas reaccionan a las condiciones existentes, también luchan por cambiar tales condiciones; y es esta *reestructuración activa* –llevada a cabo sobre todo por las mayores corporaciones y los principales organismos de gobierno– lo que necesita ser puesto en el centro del análisis de la acumulación. El segundo propósito de esta presentación, pues, es hacer mención de estos aspectos transformadores del *nomos* capitalista. Este énfasis provee un marco teórico para la siguiente parte del libro, en la que comenzaremos nuestro análisis del capital como poder.

El beneficio

Cuando los capitalistas adquieren un activo, adquieren el derecho sobre un ingreso. Este derecho es el fundamento del capital. "El valor de una acción común", escriben Graham y Dodd en la primera edición de su manual sagrado, "depende enteramente del beneficio que generará en el futuro" (1934: 307). "Lo que está en juego en la decisión de comprarlo", reitera el libro medio siglo y cuatro ediciones más tarde, "es el beneficio futuro que el inversionista obtendrá al comprar la acción. Es la capacidad de los activos y pasivos existentes para crear un beneficio futuro lo que determina el valor de una posición" (Graham *et al.* 1988: 553).

En el capítulo 9, ofrecemos una expresión simple de este *ethos*, estableciendo que la capitalización, en cualquier punto del tiempo (C_t) es igual al valor actualizado de un flujo perpetuo de ingresos (*B)*:

1. $$C_t = \frac{B}{r}$$

De manera similar, los analistas financieros, quienes se concentran en acciones individuales, expresan el precio de una acción en un momento determina-

do (P_t) como el valor presente de un flujo perpetuo de beneficios por acción (*BPA*):[2]

$$2. \quad P_t = \frac{BPA}{r}$$

Pese a su simplicidad, estas ecuaciones apuntan hacia un pilar básico de las finanzas. Ya sea que nos concentremos en la capitalización en conjunto o en el precio por "acción" de la capitalización, el beneficio tiene un impacto crucial en la magnitud del capital y su ritmo de acumulación. Si los demás factores permanecen constantes, mientras más alto sea el beneficio, mayor será la capitalización; y mientras más rápido se incremente el beneficio, mayor será la tasa de acumulación.

Esta relación básica se ilustra en la Figura 11.1. El cuadro expresa los datos anuales para el grupo *S&P 500* de las compañías estadounidenses enlistadas, mostrando para cada año el precio por acción promedio de este grupo, junto con el beneficio por acción promedio. Ambas series de tiempo están normalizadas para 1871 = 100 y ajustadas mediante la escala logarítmica para calibrar el patrón del crecimiento exponencial.

Los datos establecen con claridad dos hechos. El primero es que en el largo plazo la capitalización está positiva y estrechamente relacionada con el beneficio. Para el periodo 1971-2006 el coeficiente de correlación entre las dos series es de 0.94, donde el máximo valor posible es de 1.

Un lector atento podría considerar esta correlación como engañosa, argumentando que los capitalistas no actualizan las ganancias presentes, como lo representa el cuadro, sino las ganancias que esperan obtener en el futuro. Esto es cierto, pero debemos considerar lo siguiente. Dado que ellos están obsesionados con el futuro, puede decirse que los capitalistas tienen una actitud "prospectiva". Ellos (o sus estrategas) constantemente están proyectando eventos, desarrollos y escenarios futuros, con el fin de predecir el flujo de ganancia a futuro. Un indígena aimara describiría este proceso de manera inversa. Dado que nuestros ojos sólo pueden ver lo que está adelante, tiene más sentido decir que los capitalistas tienen el futuro *detrás* de ellos: como el resto de nosotros, no pueden nunca verlo realmente.[3]

---

2 La Ecuación 2 se obtiene dividiendo los dos lados de la Ecuación 1 por el número de acciones (N), de manera que $P_t = C_t / N$ mientras que $BPA = B / N$.

3 En la mayoría de los lenguajes, el ego se enfrenta al futuro, y en este sentido, mira *hacia* él. Cuando los capitalistas hablan de las "ganancias prospectivas" [*forward-looking profits*] se refieren a un ingreso futuro. Igualmente, cuando anuncian que "dejamos atrás la crisis" están hablando de algo que ya ha pasado. El lenguaje aimara, hablado por los indios del sur de Perú, el norte de Chile y Bolivia, es una notable excepción. Las palabras y los gestos que las acompañan tratan el pasado, ya conocido, como lo que está "frente a nosotros", mientras que el futuro, que es desconocido, está "detrás". Para poner a prueba esta percepción invertida basta con mirar hacia las estrellas: frente a nosotros no hay nada más que el pasado (Núñez y Sweetser 2006; Pincock 2006).

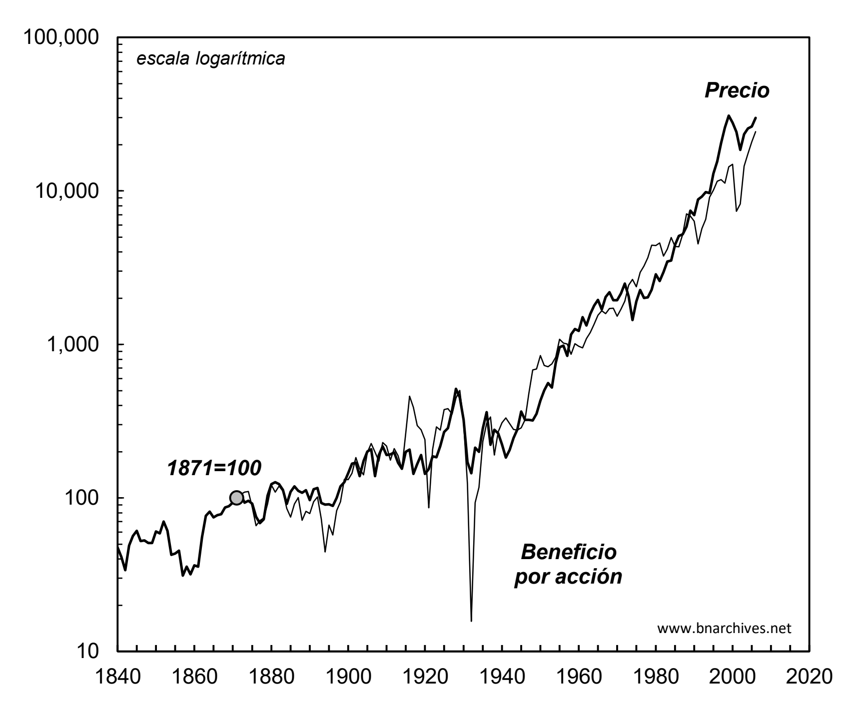


Figura 11.1 S&P 500: precio y beneficio por acción

Nota: El índice S&P 500 encadena las siguientes series: Cowles/Standard and Poor's Composite (1871–1925); el 90-stock Composite (1926–1957); y el S&P 500 (1957-al presente). El beneficio por acción se calcula como el cociente del precio entre la ratio precio/beneficio.

Fuente: Global Financial Data (código de la series: _SPXD para precios; SPPECOMW para precio/beneficio); Standard and Poor's vía Global Insight (código de las series: JS&PC500 para precios; PEC500 para precio/beneficio).

Ahora imaginemos el malestar que siente el capitalista teniendo que caminar de espaldas hacia el futuro –incapaz de ver en qué se está metiendo, sin idea de dónde y cómo puede tropezar y sin saber qué tan profundamente caería–. Es evidente que se sentiría mucho más seguro si tuviera a su disposición un punto de apoyo confiable –y, preferiblemente, uno que pudiera poner ante sus ojos–. Y esto es justamente lo que los capitalistas hacen: utilizan el beneficio actual (que conocen) como el punto de referencia para extrapolar el beneficio futuro (que no conocen), y rápidamente actualizan este estimado a su valor "presente".

Su ritual de actualización es habitualmente una variación de la Ecuación (2). Como señalamos en el capítulo 9, esta ecuación se deriva del supuesto de que el beneficio se prolongará indefinidamente a un nivel *dado*. Por supuesto, con excepción de los instrumentos de ingreso fijo, este supuesto nunca es verdadero: la mayoría de los activos genera un beneficio que varía en el tiempo. Pero cualquiera que sea la tendencia temporal, el flujo de ingreso siempre

puede ser expresado como un flujo a perpetuidad con un cierto promedio fijo.[4] Y resulta que equiparar ese promedio con el beneficio actual (o algún múltiplo de él) genera una correspondencia empírica que es más que suficiente para el propósito que aquí perseguimos. La estrecha correlación de la Figura 11.1 confirma el precepto básico del moderno *nomos* capitalista. Muestra que el nivel y el crecimiento del ingreso (al menos para los grandes grupos capitalistas en el largo plazo) son el punto de referencia de la capitalización y el factor que gobierna la acumulación.

La implicación teórica es simple: para teorizar la acumulación necesitamos teorizar el beneficio. Y sin embargo, aquí topamos con una sólida muralla. Como hemos visto, tanto neoclásicos como marxistas hacen de la llamada economía "real" el fundamento del beneficio; pero dado que ni la producción ni el consumo pueden ser medidos en unidades universales, y dado que el "stock de capital" carece de un quantum productivo definido, ambas explicaciones colapsan. La única solución es hacer lo que tanto la teoría dominante como la heterodoxa se niegan a hacer: abandonar la lógica productivo-material y adentrarse en la exploración del poder sobre el que descansa el beneficio. Los capítulos restantes de este libro se dedican en gran medida a esta tarea.

Ahora bien, antes de concentrarnos en el análisis del beneficio en términos del poder, es importante identificar las otras partículas elementales de la capitalización. La relevancia de estas otras partículas resulta evidente en la Figura 11.1. Es decir que debemos explicar por qué la correspondencia entre beneficio y capitalización, aunque es elevada en el largo plazo, apenas se sostiene en el corto y el mediano.

En ocasiones esta correlación es fuerte. Durante las décadas de 1870, 1900 y 1930, por ejemplo, las variaciones anuales del precio de las acciones siguieron de muy cerca las variaciones de los ingresos. Pero en otras ocasiones –por ejemplo, durante las décadas de 1910, 1940, y 1990– la asociación fue mucho más vaga y ocasionalmente negativa. Más aún, incluso cuando los precios y el beneficio se movieron en la misma dirección, la magnitud de sus variaciones fue a menudo muy dispar.

Estas diferencias de escala son ilustradas por las fluctuaciones de la ratio precio/beneficio (que convencionalmente se conoce como *ratio PER*, y se obtiene dividiendo el precio de las acciones entre el beneficio por acción correspondiente). Para el índice S&P 500, la ratio *PER* ha fluctuado alrededor de un valor medio de 16, alcanzando un mínimo de 5 en 1917 y un máximo de 131 en 1932. Estas fluctuaciones significan que si queremos predecir la capitalización multiplicando el beneficio actual por el promedio histórico del *PER*,

---

4 La manifestación visual de esta suavización estadística es sorprendente. Cuando los analistas comparan el pasado junto con sus predicciones para el futuro, el patrón histórico generalmente es irregular y escabroso; en contraste, las proyecciones a futuro, como las mejillas finamente rasuradas de un metrosexual, usualmente toman la forma de una línea recta o de una curva de crecimiento estilizada.

nuestros estimados podrían pasarse hasta en un 220 por ciento (en 1917) y quedar cortos hasta en un 88 por ciento (en 1932).[5] Más aún, las desviaciones tienden a ser persistentes, con el precio adelantándose al beneficio por una década o más, y después tomando la dirección contraria, rezagándose respecto del beneficio durante otro largo periodo. Finalmente, debemos agregar que el desajuste entre capitalización y beneficio en el corto y el mediano plazo, que ya es evidente en el caso del S&P 500, resulta fuertemente amplificado a niveles más bajos de agregación. Las firmas individuales –e incluso los sectores de las firmas– a menudo comprueban que su capitalización se desvía marcadamente de su beneficio por periodos prolongados. Es evidente, entonces, que la capitalización contiene mucho más que el beneficio.

Hype

Desglose

La primera precisión exige que desglosemos el beneficio. Por definición, el beneficio futuro esperado *ex ante* es igual al producto *ex post* del beneficio futuro real por un coeficiente que llamaremos “hype”.[6] Utilizando estos conceptos, podemos modificar la Ecuación (1), de tal manera que:

$$3. \quad C_t = \frac{BE}{r} = \frac{B \times H}{r}$$

En esta expresión, *BE* representa el beneficio esperado en el futuro (a perpetuidad), *B* es el nivel real del beneficio futuro (a perpetuidad), y *H* es un coeficiente igual al cociente del beneficio esperado en el futuro entre el beneficio futuro real (*H=BE/B*). Lo mismo vale para el precio de las acciones:

$$4. \quad P_t = \frac{BEPA}{r} = \frac{BPA \times H}{r}$$

donde *BEPA* expresa el beneficio por acción esperado en el futuro (a perpetuidad), *BPA* es el beneficio futuro por acción real (a perpetuidad), y *H* es el coeficiente hype, que equivale al cociente del beneficio por acción esperado entre el beneficio por acción real (de manera que *H = BEPA/BPA*).

De acuerdo con esta descomposición, la capitalización de un activo (o de una acción de ese activo) depende de dos factores relacionados con el beneficio. El primero de ellos es el beneficio futuro real, *ex post*. Este beneficio es desconocido cuando los activos son capitalizados, pero después de un cierto tiempo dicho beneficio es registrado y anunciado. El segundo factor –el

5 Cuando la ratio PER (o ratio precio/beneficio) es de cinco, la capitalización implicada por una PER de 16 es 16/5 veces su nivel actual (o 220 por ciento más grande). Cuando la PER es 131, la capitalización implicada es 16/131 veces el nivel actual (88 por ciento menor).

6 Para un intento temprano aunque ingenuo de comprender el hype, véase Nitzan (1995b; 1996a).

coeficiente hype– representa el error colectivo *ex post* de los capitalistas al determinar el precio de un activo. Este error también es desconocido cuando el activo recibe su precio, y se revela sólo una vez que el beneficio ha sido reportado.

El coeficiente hype, expresado como un mero número, mide el grado en que los capitalistas son excesivamente optimistas o pesimistas acerca del beneficio futuro. Cuando son excesivamente optimistas, el factor hype es mayor a 1. Cuando son excesivamente pesimistas, el factor hype es menor a 1. Y en el improbable caso de que su proyección colectiva resulte ser exacta, el hype será igual a 1.

El lector puede ver ahora que las ecuaciones (1) y (2) son casos especiales de las ecuaciones (3) y (4), respectivamente. Las primeras ecuaciones asumen, primero, que los ingresos continuarán fluyendo a perpetuidad al nivel actual; y segundo, que las expectativas de los capitalistas sobre esos ingresos no son ni excesivamente optimistas ni excesivamente pesimistas, así que el hype es igual a 1. Como hemos mostrado, estos supuestos simplificadores funcionan bien en una escala amplia como el S&P 500 y en el largo plazo; pero no son muy útiles en los periodos cortos de tiempo ni para conglomerados de capital más reducidos.

Impulsores y revulsivos del hype

A primera vista, introducir el coeficiente hype parece debilitar seriamente la utilidad de la fórmula de la actualización. Después de todo, con la salvedad de los casos “seguros” tales como los bonos estatales de corto plazo, cuyos pagos futuros pueden ser considerados con cierto nivel de certeza, la expectativa de los capitalistas sobre el beneficio puede tener cualquier valor y, por extensión, también el nivel de la capitalización.

Esta ha sido una recurrente sospecha, particularmente entre aquellos economistas críticos que se burlan del carácter cada vez más “ficticio” del capital. Con el paso del tiempo, muchos de ellos gustosamente se han unido a John Maynard Keynes, cuya opinión, expresada de forma irónica, es que los capitalistas valúan sus acciones no en función del beneficio que esperan sino, recursivamente, en función de lo que esperan que los *otros* inversionistas esperarán:

> […] la inversión por profesionales puede compararse a esos concursos de los periódicos en que los concursantes tienen que seleccionar las seis caras más bonitas entre un centenar de fotografías, ganando el premio aquel competidor cuya selección corresponda más aproximadamente al promedio de las preferencias de los competidores en conjunto; de tal manera que cada concursante ha de elegir no los semblantes que él mismo considere más bonitos, sino los que crea que serán más del agrado de los demás concursantes, todos los cuales observan el problema desde el mismo punto de vista. Hemos alcanzado el tercer grado en el que dedicamos nuestra inteligencia a anticipar lo que la opinión

> promedio espera que sea la opinión promedio. Y existen algunos, según creo, que practican los grados cuarto, quinto y otros superiores.
> (Keynes 1943: 143)

Esta regresión al infinito, en efecto, parece ser persuasiva cuando nos concentramos en la Bolsa de Valores o cuando nos enfocamos en las variaciones cotidianas del mercado. Pero no se ajusta a los hechos en el largo plazo. La Figura 11.1 muestra que el precio de los activos para las compañías del S&P 500 oscila alrededor del beneficio, y es posible encontrar otros patrones similares al examinar la historia de las acciones individuales en periodos de tiempo lo suficientemente largos.

Así que tenemos dos ángulos para examinar las cosas: una libertina perspectiva en el corto plazo, según la cual el precio de los activos refleja las expectativas recursivas descritas por Keynes; y una disciplinada perspectiva en el largo plazo, la cual sugiere que sus expectativas, sin importar su nivel inicial, eventualmente se aproximan al beneficio real. Expresados en términos de las ecuaciones (3) y (4), las dos perspectivas implican que el coeficiente hype, aunque arbitrario en el corto y el mediano plazo, tiende a revertirse hacia un valor medio de 1 en el largo plazo.

Ahora bien, recordemos que el hype es la ratio entre el *beneficio esperado* y el beneficio real (*BE/B*), mientras que las impresiones a las que nos referimos están basadas en la ratio entre *capitalización* y *beneficio* (*C/B*). Este último número refleja tanto el hype como la tasa de actualización (*C/B* = *H/r*), así que a menos que sepamos qué esperan los capitalistas, seguiremos siendo incapaces de decir algo significativo sobre el hype. Pero podemos especular.

Supongamos que, en efecto, existen fluctuaciones amplias y prolongadas en el hype. Es claro que estas fluctuaciones deberían ser cruciales para comprender el capitalismo: mientras mayor es su magnitud, más se amplifican los movimientos de la capitalización y más se propagan a lo largo de toda la economía política. Ahora bien, supongamos además que los movimientos del hype no sólo son amplios y prolongados, sino que además siguen un patrón nítidamente definido. Esta situación abriría la puerta para que los expertos del sector prácticamente imprimieran su propio dinero para luego tratar de manipular el hype para sus propios fines. El hype tendría influencia directa sobre el poder, haciendo que su análisis sea todavía más pertinente para nuestro propósito.

¿A qué nos referimos con "expertos internos" [*insiders*]? La definición convencional se refiere a los capitalistas que saben algo sobre los beneficios a futuro que otros capitalistas ignoran. Ejemplos típicos serían un socio de KKR que secretamente está orquestando una "compra apalancada", un ejecutivo de Halliburton que está a punto de firmar un nuevo contrato con el Departamento de Defensa, o un experto en finanzas de JP Morgan-Chase que ha sido discretamente informado del inminente rescate de Bear Stearns financiado por la Reserva Federal. Este conocimiento exclusivo da a los "expertos" una mejor idea de si el hype en torno a un activo es demasiado alto o demasiado bajo,

y esta confianza los faculta para comprar activos cuyo beneficio esperado es menor a su beneficio "verdadero" –después sólo tendrán que esperar: una vez que el conocimiento privado se vuelva público, la inminente alza del hype elevará el precio y los volverá ricos.[7]

Estos expertos internos son mayormente *pasivos*: toman una posición esperando un cambio en el hype. Pero hay otra clase, menos conocida pero más importante, la de los expertos *activos*. Dos características los distinguen. Primero, no sólo saben cómo identificar el hype, sino cómo *moldear* su trayectoria. Segundo, tienden a operar no individualmente, sino mediante pactos informales entre capitalistas, funcionarios públicos, expertos y una variedad de "líderes de opinión". La reciente estafa de las hipotecas *sub-prime* en los Estados Unidos, por ejemplo, fue propulsada por una coalición de grandes bancos y respaldada por políticos adherentes, reguladores que cerraron los ojos, agencias calificadoras complacientes y un coro de animadores conformado por analistas que jurarían haber actuado honestamente. En este esquema, los expertos internos apalancaron sus posiciones y después azuzaron la imaginación de los capitalistas e inflaron el hype para multiplicar sus ganancias.

Los más sofisticados de estos expertos internos pueden además imprimir dinero mientras la economía decae. Por definición, el alza en el hype infla las fortunas de los actores externos, quienes, sin saberlo, resulta que se encuentran en el mismo barco que ellos. Ahora bien, este pasaje gratuito no es en absoluto negativo para los "internos". Dado que el hype es un proceso cíclico, el camino puede recorrerse en ambas direcciones. Y así, cuando el ascenso cobra más velocidad y el hype se vuelve excesivo, quienes tienen la información suficiente comienzan a vender al descubierto sus posiciones a los inadvertidos. Eventualmente –con la ayuda de un pequeño empuje desde el interior si es necesario– el mercado da un vuelco. Y a medida que los precios cambian de dirección, los expertos que vendieron al descubierto ven crecer sus fortunas a la misma velocidad a la que el mercado se hunde. Finalmente, cuando el mercado toca fondo, los expertos comienzan a acumular activos cuyo hype es excesivamente bajo, para que el proceso pueda comenzar nuevamente.

Estas expoliaciones cíclicas y sus profundas consecuencias están escritas en los anales de la euforia financiera y las crisis –desde la Manía de los Tulipanes del siglo XVII y los esquemas de la Compañía del Mississippi y la Compañía del Mar del Sur del siglo XVII, hasta el milagro de la "nueva economía" y la burbuja de las hipotecas *sub-prime* de los últimos años. Las historias de estos episodios –y de los otros muchos que se produjeron en el ínter– son sumamente reveladoras. Ellas enseñan cómo se amasaron algunas fortunas y cómo muchas otras se perdieron. Muestran diversas técnicas de modelación de la opinión pública, las campañas basadas en rumores, la

---

7 Este método no debe ser confundido con la llamada "inversión en valor". Esta última táctica, inmortalizada por Graham y Dodd en su *Security Analysis* (1934), también implica la adquisición de activos baratos; pero en este caso, lo que determina a un activo como "barato" es una interpretación, no la posesión de información privilegiada sobre los hechos.

promoción orquestada y los esquemas Ponzi. Y sirven de introducción a los inversionistas privados líderes, las coaliciones corporativas y los órganos de gobiernos cuyas habilidades para el engaño han contribuido a avivar la codicia y el miedo de los capitalistas grandes y pequeños.[8]

Sin embargo, hay una cosa que estas historias no enseñan: la magnitud del hype. En cada episodio referido los inversionistas debían esperar que los precios subieran o bajaran, según el caso. Pero el precio es algo distinto del beneficio, y mientras no sepamos lo suficiente de las proyecciones del beneficio que hacen los capitalistas, seguiremos sin saber nada del hype, ni siquiera retrospectivamente.

Ruido aleatorio

Este vacío ha permitido a los teóricos ortodoxos borrar prácticamente al hype y eliminar a los expertos internos. Por supuesto, pocos niegan que la expectativa del beneficio puede ser errónea, pero la mayoría insiste en que no puede serlo por mucho tiempo. Cualquiera que sea el margen de error, éste apenas es temporal y siempre aleatorio. Y si el hype es transitorio y nunca es sistemático, se sigue que los expertos internos no tienen en qué apoyarse ni capacidad para persistir.

El argumento, conocido como la "hipótesis de los mercados eficientes", fue formalizado por Eugene Fama (1965; 1970) como un intento de explicar por qué los mercados financieros parecen seguir lo que Maurice Kendall (1953) llamó "camino aleatorio" –*i. e.* un camino que no puede ser predicho a partir de su propia historia–. La lógica del argumento puede resumirse como sigue. En cualquier punto del tiempo, se asume que el precio de los activos es "óptimo" en el sentido de que incorpora toda la información disponible concerniente al proceso de capitalización. Ahora bien, dado que los precios actuales siempre son "óptimos" en relación con el conocimiento existente, la aparición de un *nuevo* conocimiento crea un desajuste. Un anuncio no esperado de que British Petroleum tiene menos reservas de petróleo de las previamente reportadas, por ejemplo, o de que el gobierno chino ha dado marcha atrás a su promesa de aplicar las leyes de propiedad intelectual, significa que las expectativas de ganancia anteriores estaban equivocadas. Y dado que las expectativas serán ahora reajustadas a la luz de la nueva información, los precios de los activos deben ser correspondientemente "reoptimizados".

Nótese que en este esquema la información verdaderamente nueva es por definición aleatoria; pues lo contrario implicaría que era predecible y por lo tanto ya estaba actualizada en el precio. Si los mercados incorporan nueva información "eficientemente" –es decir, de manera correcta y oportuna– se sigue que los movimientos de los precios deben verse tan aleatorios como la nueva información que incorporan. Y ya que el movimiento de los pre-

8 Para la revisión de algunas de estas historias sobresalientes véase Mackay (1841), Kindelberger (1978) y Galbraith (1990).

cios (pese a lo que diga el "análisis técnico") parece ser aleatorio en relación con sus momentos pasados, los teóricos pueden felizmente cerrar el círculo y concluir que esto debe ser así debido a que la nueva información está siendo actualizada "eficientemente".[9]

Pero hay un elemento crítico que debemos añadir a esta historia. Por sí misma, la presunta eficiencia del mercado de valores depende de la existencia de un "dinero inteligente" y de sus expertos autorizados. La razón es obvia: la mayoría de los inversionistas individuales son felizmente ignorantes de los nuevos desarrollos que pueden resultar "relevantes" para los ingresos; sólo unos pocos pueden apreciar sus implicaciones y un número todavía menor puede hacerlo acertada y rápidamente. Sin embargo, dado que el desajuste entre la nueva información y los precios existentes es una oportunidad de ganancia no aprovechada, todos los inversionistas están incentivados a obtener, analizar y actuar con esta nueva información. Y dado que ellos mismos están mal equipados para realizar este trabajo, contratan a analistas y estrategas financieros para que lo hagan por ellos.

Estos analistas y estrategas son los ingenieros de la eficiencia del mercado. Ellos tienen acceso a toda la información disponible, son formados en los más modernos modelos de la economía y las finanzas, y hay suficientes de ellos para encontrar y eliminar los ocasionales errores de juicio. Las grandes corporaciones, las mayores instituciones de inversión, los principales capitalistas (el "dinero inteligente"), todos ellos emplean sus servicios. Cada insensatez de un inversionista individual es una oportunidad para el "dinero inteligente". Al tomar ventaja de lo que otros no saben, los expertos hacen público su conocimiento de la situación y así mantienen al mercado dentro de las vías de la eficiencia. Y ya que, por definición, nadie sabe más que ellos, no queda nadie que pueda sistemáticamente resultar más inteligente que el mercado. Al menos esto es lo que dice la teología oficial.

---

9 Esta primera redacción de la Constitución financiera a menudo es suavizada por numerosas enmiendas, particularmente en lo que concierne a la definición de información y a la velocidad a la que el mercado la incorpora. De acuerdo con Fischer Black (1986), las noticias siempre vienen en dos presentaciones: información y ruido. La información es algo relevante para el "valor teórico" (léase, "valor real"), el ruido es el resto. Desafortunadamente, dado que, como Black reconoce, el valor verdadero nunca puede ser observado, no hay forma de determinar qué es "relevante" y por lo tanto no hay forma de separar la información del ruido. Y dado que son indistinguibles, todos terminan comprando y vendiendo a partir de una mezcla de ambos. Como es natural, esta mezcla vuelve nebulosa a la teoría, pero Black no se arredra. Para mantener el mercado equilibrado relaja la rigurosidad de sus definiciones. En un mercado eficiente, asevera, los precios se mueven dentro de un "factor de 2" respecto de su valor verdadero: es decir, entre un máximo que es del doble de la (incognoscible) magnitud del valor, y un mínimo que es de la mitad de esta (incognoscible) magnitud. En su opinión, esta definición de eficiencia se sostiene 90 por ciento de las veces en el 90 por ciento de los mercados –aunque concede que estos límites no son absolutamente fijos y que pueden se recalibrados a discreción del experto (p. 533).

Los rebaños de expertos y la ineficiencia de los mercados

El problema es con los hechos. Como señalamos antes, hasta hace poco tiempo no se sabía casi nada de las expectativas y el hype, así que la teoría no podía ser puesta a prueba. Pero la situación ha cambiado. En 1971, una compañía de corredores de bolsa llamada Lynch, Jones and Ryan (LJR) comenzó a recolectar estimados del beneficio realizados por otros corredores. La cobertura inicial de esta muestra fue modesta en amplitud y limitada en alcance. Se componía de proyecciones de 34 analistas pertenecientes a unas 600 firmas individuales, previsiones que LJR compiló e imprimió para beneficio de sus propios clientes. Pero el servicio –conocido como *Institutional Brokers Estimate System* (IBES)– se expandió rápidamente, y para los años ochenta se convirtió en un proveedor de información electrónica ampliamente utilizada. Actualmente el sistema compila las proyecciones de unos 90,000 analistas y estrategas de todo el mundo, que incluyen una gama de pronósticos de estados de resultados y flujos de efectivo de las corporaciones. Los pronósticos incluyen tanto a las firmas individuales como los índices del mercado y son proyectados para diferentes periodos de tiempo –desde un cuatrimestre hasta el vagamente definido "largo plazo"–. Los estimados se remontan a 1976 para las firmas con sede en los Estados Unidos y a 1987 para las compañías internacionales y los índices del mercado.

Así, por primera vez desde el comienzo de la actualización, hace más de medio milenio, existe al fin una base factual para evaluar la tendencia y la precisión de las proyecciones de los expertos. Esta nueva fuente de información no pasó desapercibida a los expertos. Dado que cualquier información nueva es una oportunidad de ganancia, junto con el IBES apareció una floreciente "miniciencia del hype": un intento sistemático de pronosticar a los que pronostican el futuro.[10]

Hasta el momento, las conclusiones de esta miniciencia han sido escasamente halagadoras para los pronosticadores y seriamente perjudiciales para sus teóricos. Juzgada de acuerdo con la eficacia de sus estimados, la hipótesis de los mercados eficientes debería ser enterrada en silencio. Resulta que los analistas y estrategas más bien desperdician la información que utilizan. Los errores de sus proyecciones tienden a ser considerables, persistentes y similares a los de sus colegas. No parecen aprender de sus propios errores, actúan como un rebaño, y cuando responden a las circunstancias de su entorno, sus ajustes son dolorosamente aletargados.

Un reciente estudio comprehensivo acerca de los pronósticos de analistas individuales, realizado por Guedj y Bouchaud (2005), ofrece un cuadro desalentador. El estudio cubre 2,812 acciones corporativas en Estados Unidos, la Unión Europea, el Reino Unido y Japón, utilizando datos mensuales para el periodo 1987-2004. Entre los muchos hallazgos destacan tres. Primero,

---

10 Para una extensa bibliografía comentada sobre las previsiones de los pronosticadores, véase Brown (2000).

el error promedio de los pronósticos es tan grande que incluso una simple proyección "sin cambios" (es decir, asumiendo que el beneficio futuro se mantendrá en el mismo nivel que el actual) sería más precisa. Segundo, los pronósticos no sólo están fuertemente sesgados, sino que son distorsionados en la misma dirección: cuando se hace una proyección con doce meses de anticipación, el analista promedio sobreestima el beneficio de una corporación típica ¡hasta en un 60 por ciento! (si los analistas erraran equitativamente en ambas direcciones, el error promedio sería de cero). Aunque el entusiasmo disminuye a medida que la fecha de la publicación del beneficio real se acerca, sigue siendo lo suficientemente grande para que el error promedio de las proyecciones sea del 10 por ciento cuando sólo falta un mes para que los reportes salgan a la luz. Finalmente, y tal vez esto sea lo más importante, las proyecciones no son en absoluto aleatorias. La dispersión de los diagnósticos entre los analistas es muy pequeña (entre una tercera parte y una décima parte del error de las proyecciones). Esta diferencia sugiere, en línea con Keynes, que los analistas ponen más atención a las sensaciones de cambio de los otros analistas que al cambio de los hechos mismos.

Los teóricos del comportamiento financiero a menudo culpan a la naturaleza del trabajo de los analistas por las proyecciones optimistas y por su comportamiento semejante al de un rebaño. Los analistas, arguyen, tienden a forjar relaciones de dependencia con las corporaciones con las que trabajan, y esta intimidad los conduce a "fallar" en su favor. Más aún, a medida que los analistas se concentran en el desempeño individual de las compañías, pierden de vista la imagen *macro*, creando puntos ciegos que sesgan su pronóstico.

Se dice que los estrategas pueden evitar estas deficiencias. A diferencia de los analistas, quienes lidian con firmas individuales, los estrategas examinan grupos más amplios de compañías, tales como el S&P 500 o el Dow Jones Industrial Average. También utilizan métodos diferentes. En contraste con los analistas, quienes elaboran sus proyecciones *de abajo arriba*, basados en los "fundamentos" de las compañías, los estrategas construyen las suyas de *arriba abajo*, basados en modelos macroeconómicos agregados, aderezados con análisis políticos. Finalmente, el ser más independientes de las compañías y estar mejor sintonizados con las circunstancias generales, supuestamente los hace más inmunes a los prejuicios cognitivos.

Y sin embargo, sus resultados no son muy diferentes. Darrough y Russell (2002) comparan el desempeño de las proyecciones *de abajo arriba* de los analistas con las proyecciones *de arriba abajo* de los estrategas cuando estiman el beneficio por acción del año siguiente del *S&P 500* y el *Dow Jones Industrial Average* para el periodo 1987-99.[11] Los autores demuestran que

---

11 Las proyecciones *descendentes* para cada índice están construidos en dos fases: primero, promediando para cada firma individual los estimados de los diferentes analistas; así obtenemos la "proyección de consenso" de esa compañía; después se calcula el promedio ponderado de estas proyecciones de consenso, basado en el tamaño relativo de cada compañía del grupo. La proyección consensual *descendente* para cada índice se obtiene promediando las proyecciones de los diferentes estrategas.

si bien los estrategas son menos vulnerables al hype que los analistas, sus estimados siguen siendo imprecisos y dependen fuertemente de la tendencia general. También resultan ser mucho más torpes que los analistas cuando deben reajustar sus pronósticos. Encerrados en sus modelos macro, a menudo continúan "proyectando" los resultados incorrectos retroactivamente ¡incluso *después* de que el beneficio real ha sido reportado! El apéndice de este capítulo examina las tendencias temporales de los estimados de los estrategas. Demuestra no sólo que los errores de sus proyecciones son grandes, sino que siguen un patrón *cíclico* y altamente estilizado. El ciclo de su hype es muchas veces mayor que el propio periodo del pronóstico, y su trayectoria está sistemáticamente correlacionada con la dirección del ingreso.

Hágase el hype

Así, la *Línea Maginot* de la eficiencia del mercado se resquebraja. Analistas y estrategas saben muy bien que "es mejor para su reputación fracasar convencionalmente que tener éxito de manera no convencional", como lo expresó alguna vez Keynes (1943: 144). Como consecuencia, en lugar de eliminar recíprocamente hasta sus errores más pequeños, prefieren mantenerse en el camino conocido por el obediente rebaño. Irónicamente esta preferencia se ve fortalecida por el hecho de que la mayoría de ellos *cree* en la eficiencia del mercado. En última instancia el mercado debe estar en lo cierto, y dado que son sus recomendaciones las que mantienen al mercado sobre la ruta correcta, resulta que desviarse de su propio consenso es apostar contra la casa. Mejor correr con el rebaño.

Esta complacencia interna, ampliada por la locura del llamado "dinero tonto" [*dumb money*], significa que no existe un mecanismo estructurado para detener a los expertos. De hecho sucede lo contrario. Dado que los expertos tienden a moverse en manada, basta con influenciar o cooptar a quienes lideran la opinión (el estimado medio) para producir un cambio de dirección de todo el grupo (la distribución de las estimaciones). Y la tentación de hacer esto debe ser inmensa. Las fluctuaciones en el hype pueden ser muchas veces mayores que el crecimiento de los ingresos actuales, así que, si los demás factores permanecen iguales, un dólar invertido en cambiar las expectativas sobre el beneficio puede tener un rendimiento mucho mayor al de un dólar gastado en incrementar el beneficio mismo.

Puestas entre la espada y la pared, las finanzas dominantes responden a estas anomalías abriendo la puerta a una serie de teorías de la "irracionalidad" –como la "racionalidad limitada" de Herbert Simon (1955; 1979), la "aversión a la ambigüedad" de Daniel Ellsberg (1961), la "teoría prospectiva" de Daniel Kaahneman y Amos Tversky (1979), o la caracterización general del "comportamiento financiero" de Richard Thaler (De Bondt y Thaler 1985)–. Estas explicaciones, no obstante, pertenecen todavía al consenso establecido. Como sus contrapartes ortodoxas, se concentran en un *individuo sin poder que responde pasivamente a las circunstancias dadas*. Se admite que, a diferencia

de su predecesor del siglo XIX, este "agente" es imperfecto. No está completamente informado ni es totalmente coherente; tiende a albergar preferencias extrañas y nociones peculiares de utilidad (incluso tal vez debamos sustituir "maximizar" por "satisfacer"), y a veces deja que su humor nuble su juicio.

Estas desviaciones, arguyen sus teóricos, perturban la eficiencia del mercado: muestran que el irracional hype puede existir y persistir. Pero los teóricos se apresuran a añadir que esta conclusión no es catastrófica. Como señalamos en el capítulo 10, la irracionalidad individual, no importa cuán rampante sea, es vista como limitada y por ende *predecible*. Y dado que los procesos predecibles, no importa cuán irracionales sean, pueden ser modelados, estos teóricos pueden felizmente mantener sus empleos.

Evidentemente, lo que estos modelos no pueden decirnos (y los modeladores financieros tienen el cuidado de no preguntarlo) es cómo son moldeadas estas varias "irracionalidades", por quién, con qué fines y con qué consecuencias. Estos aspectos de la acumulación no tienen nada que ver con el material tecnológico y la utilidad individual. Son un asunto de poder organizado. Y sobre esta materia los teóricos de las finanzas y los expertos capitalistas comprensiblemente prefieren guardar silencio. La única forma de abordar estas cuestiones es desarrollar una economía política crítica del hype e independiente de ambos.

La tasa de actualización

Si asignar un número a un beneficio y una riqueza futura ya es difícil, determinar *cuán* confiable es la predicción es lo que sigue de imposible –por lo menos así fue durante la mayor parte de la historia humana–. Cuando Creso, el inmensamente rico rey de Lidia, preguntó a Solón de Atenas si "había conocido jamás a un hombre más feliz que él", éste no se dejó impresionar por la riqueza actual del monarca:

> A los griegos, oh rey de Lidia –le contestó–, nos ha concedido Dios una medianía en muchas cosas, y nos ha hecho participantes de cierta sabiduría tranquila y confiada, según parece, la cual es toda popular, no regia y brillante, como nacida de aquella misma medianía; ésta, pues, viendo sujeta la vida a tan diversas fortunas, no nos deja engreírnos con los bienes presentes, ni admirar en el hombre una felicidad que puede tener mudanza con el tiempo; *porque cada uno tiene sobre sí un porvenir muy vario, por lo mismo que es incierto*; y aquel tenemos por feliz a quien su buen hado le ha proporcionado ser dichoso hasta el fin. Mas la felicidad del que todavía está vivo y sujeto a riesgos es insegura y falible, como el parabién y la corona del que todavía está peleando.
>
> (Plutarco, Vol. 1: 222, énfasis añadido)

La advertencia de Solón no carecía de fundamento, pues con el tiempo el arrogante Creso perdió a su hijo, su esposa y su reino. Al respecto, podemos decir que casi nada ha cambiado. El futuro todavía es incierto, pero los mandatarios capitalistas, como sus predecesores reales, aún se convencen a sí

mismos de que de algún modo pueden sortear esta incertidumbre. La primera diferencia radica en el método que utilizan. En los tiempos precapitalistas la incertidumbre era mitigada por las palabras tranquilizantes de astrólogos y profetas, mientras que en la actualidad el trabajo es delegado a los oráculos de la probabilidad y la estadística.

La incertidumbre capitalista está inscrita en el corazón mismo de la fórmula de la actualización. Para ver por qué, recordemos nuestra derivación de esta fórmula en las ecuaciones de la (1) a la (6) en el capítulo 9. Comenzamos definiendo la tasa de rendimiento (*r*) como la ratio del flujo conocido de ingresos *(B*) y el valor conocido, en dólares, del capital invertido (*C*), de manera que $r = B/C$. La expresión es simple. Tiene una ecuación, una incógnita y una solución obvia. Lo que sigue es reordenar la ecuación. Dado que la tasa de interés puede ser calculada sobre la base del beneficio y el monto de la inversión original, se sigue que la inversión original puede ser calculada a partir de la tasa de rendimiento y el beneficio, de manera que $C = B/r$. El resultado es la fórmula de la actualización, un hábito de pensamiento socialmente establecido, con el que los capitalistas comenzaron a asignar precios a sus capitales en el siglo XIV.

Matemáticamente, las dos formulaciones parecen idénticas, si no es que circulares (recordemos la Controversia de Cambridge). Pero, en realidad, hay una gran diferencia entre ellas. La primera expresión es *ex post*. Calcula la tasa de rendimiento revelada a partir de que conocemos tanto la inversión inicial como el beneficio subsecuente. La segunda expresión es *ex ante*. Calcula el valor presente del capital a partir de la magnitud futura del beneficio. Este beneficio futuro, sin embargo, no puede ser conocido por adelantado. Más aún, dado que los capitalistas no conocen el beneficio futuro, no pueden conocer la tasa de rendimiento que estos ingresos eventualmente representarán. Analíticamente, entonces, nos enfrentamos a la tarea, aparentemente imposible, de resolver una ecuación con tres incógnitas.

En la práctica, por supuesto, esto rara vez representa un problema. Los capitalistas simplemente suponen dos de los números no conocidos y los utilizan para calcular el tercero. Para nosotros la interrogante es cómo lo hacen y qué significa este proceso para la acumulación. La sección anterior nos llevó a través del primer paso: predecir el beneficio futuro. Como vimos, estas predicciones siempre están equivocadas, pero también aprendimos que los errores no son ilimitados y que, en un periodo de tiempo suficientemente largo, las estimaciones tienden a oscilar alrededor de los valores reales. El segundo paso, en el que a continuación nos concentraremos, consiste en la obtención de la tasa de actualización –la tasa de rendimiento esperada para un activo de acuerdo con el beneficio pronosticado–. Resulta que los dos pasos están íntimamente conectados. La tasa de actualización refleja la confianza oracular de los capitalistas en sus propios pronósticos: *a mayor incertidumbre, mayor es la tasa de actualización, y viceversa.*

Lo normal y lo arriesgado

¿Cuál es la tasa de actualización "apropiada"? La respuesta ha tenido una larga historia que se remonta a Mesopotamia, en el tercer milenio antes de nuestra era (tema al que volveremos en el próximo capítulo).[12] Conceptualmente, este cálculo siempre ha requerido de dos componentes: una tasa de "referencia" más una "desviación". Pero el significado de cada uno de ellos ha cambiado notablemente con el tiempo.

Hasta la aparición de la capitalización en el siglo XIV, ambos componentes eran vistos como un asunto de decreto estatal, sancionado por la religión y la tradición, y modificado por la necesidad. La nobleza y el clero establecían una tasa a la que era justo prestar, así como un rango tolerado de divergencia, y a menudo mantenían esta tasa fija durante largos periodos (Hudson 2000a, 2000b).

Los neoclásicos no se cansan de negar estas determinaciones "societales". Si rascamos bajo la superficie precapitalista, afirman, encontraremos las leyes eternas de la ciencia económica. Desde las civilizaciones más antiguas a los primeros imperios, y del orden feudal a nuestra era, la lógica subyacente ha sido la misma: la productividad del capital determina la tasa de rendimiento "normal", y la incertidumbre del mercado determina las "desviaciones" respecto de esa normalidad.

Semejante confianza parece injustificada. Ya hemos visto que la teoría neoclásica de la ganancia es problemática, para decirlo amablemente. Pero incluso si la teoría resultara verdadera al pie de la letra, seguiría siendo difícil imaginar cómo sus conceptos estrictamente *capitalistas* podrían influenciar la tasa de actualización precapitalista. En primer lugar, antes de la emergencia de la capitalización en el siglo XIV la doctrina de la productividad no sólo era desconocida; era impensable. En segundo lugar, no existían instrumentos teóricos para concebir la incertidumbre, y mucho menos para cuantificarla. Y, finalmente, no había información sistemática, ni sobre la productividad ni sobre la incertidumbre, como para producir una imagen coherente de todo esto. Ante este total vacío, ¿cómo podría alguien calcular una tasa de actualización supuestamente "económica"?

Probabilidad y estadística

Estos conceptos sólo fueron significativos a partir del Renacimiento. El punto de inflexión se produjo en el siglo XVII, con la invención simultánea de la

12 Hay una literatura más o menos reciente acerca de los orígenes antiguos del interés, la deuda y el dinero. Los diversos escritos, inspirados en parte por el trabajo de Mitchell-Innes (1913; 1914), critican la indebida imposición de la lógica neoclásica sobre las sociedades precapitalistas y en lugar de ello ponen énfasis en un amplio conjunto de determinantes políticos, religiosos y culturales. Las compilaciones más importantes incluyen Hudson y Van de Mieroop (2002), Hudson y Wunsch (2004), Ingham (2004) y Wray (2004).

probabilidad y la estadística.[13] En Francia, Blaise Pascal y Pierre de Fermat, fascinados por la persistente lógica que subyace a los juegos de azar, comenzaron a articular las leyes matemáticas de la moral burguesa. La probabilidad era la justicia. En las palabras de Pascal "la regla que determina qué le corresponde a cada uno [de los jugadores], será proporcional a lo que *tienen derecho a esperar de la fortuna* […]. Esta *justa distribución* se conoce como división" (citado en Bernstein 1996: 67, énfasis añadido).[14]

Más o menos en la misma época, los ingleses John Graunt, William Petty y Edmund Halley dieron los primeros pasos en la definición del campo de las estadísticas prácticas. El propio término connota su objetivo original: recolectar, clasificar y analizar hechos relacionados con los asuntos del Estado. Y en efecto, Graunt, cuyo estimado de la población de Londres en 1662 fundó el arte del muestreo científico, estaba en sintonía con las necesidades administrativas del nuevo orden capitalista. Su lenguaje práctico habría sido música para los oídos de los actuales ejecutivos y ministros de finanzas:

> Ahora podemos preguntarnos, ¿a qué propósito sirven todos estos alborotos y laboriosos tanteos? Yo respondo [...] que el arte de gobernar y la verdadera *política* consisten en saber cómo mantener la *paz* y la *abundancia*, pero los hombres sólo estudian aquella parte que les enseña cómo imponerse y extralimitarse unos con otros, y cómo ganar una recompensa no mediante una carrera justa, sino haciendo tropezar a los otros. Ahora bien, el fundamento y motivo de la *política* honesta y benéfica es la comprensión de la tierra y de los brazos del territorio sobre el que se gobierna, de acuerdo con sus diferencias intrínsecas y accidentales […]. No es menos necesario saber cuántas personas hay de cada sexo, estado, edad, religión, rango o clase, etc., conocimiento que puede hacer que el gobierno y el comercio sean más certeros. Pues si los hombres conocen de esta forma al pueblo, pueden estimar el consumo que realizarán, y no se esperarán que haya comercio donde es imposible.
>
> (Graunt 1662: 72-73, énfasis en el original)

Aunque en principio fueron independientes, la probabilidad y la estadística rápidamente se vincularon en más de una forma. El nuevo orden capitalista desencadenó múltiples dinámicas que ampliaron la incertidumbre social. En lugar de las bien definidas jerarquías del feudalismo, apareció una nueva ética del individualismo autónomo y las fuerzas invisibles del mercado. El lento ciclo de la agricultura dio paso a las bulliciosas ciudades industriales y el rápido crecimiento de la población. La relativamente simple estructura de lealtades personales sucumbió al impersonal y enmarañado proceso de acumulación y

13 La historia social de estas disciplinas relacionadas se encuentra en Hacking (1975; 1990) y Bernstein (1996). Nuestra exposición se basa parcialmente en estos trabajos.

14 La teoría de la probabilidad fue desarrollada un siglo antes por el matemático italiano Girolamo Cardano. Sin embargo, su trabajo se adelantó a su tiempo y por lo tanto fue mayormente ignorado.

a los complejos imperativos de las finanzas y regulaciones de los gobiernos. Cada vez más procesos parecían ponerse en movimiento. Pero entonces, con cada cosa en cambio constante, ¿cómo alguien podía diferenciar los hechos de la ficción? ¿Cuál era el rasero de verdad en el camino hacia la felicidad societal y la riqueza personal?

La misma dificultad se presentó ante las ciencias de la naturaleza. En todos los campos, desde la astronomía y la física hasta la química y la biología, comenzaron a proliferar unidades de medida. Pero las medidas raramente resultaban ser iguales, ¿cuál era la verdadera? Con tantas "imprecisiones", ¿cómo podríamos discernir las leyes últimas de la naturaleza?

La solución, tanto en la sociedad como en la ciencia, fue encontrada en el matrimonio de la lógica de la probabilidad con la estadística empírica. De acuerdo con esta solución, la verdad está escondida en los hechos estadísticos reales, y la teoría de la probabilidad es el prisma a través del cual los científicos pueden verla. Cada medida individual puede contener un error. Pero cuando los errores son aleatorios tienden a cancelarse entre sí, y si aumentamos el tamaño de la muestra, podemos aproximarnos a la verdad tanto como queramos. Además, y esto es fundamental para nuestro propósito, la teoría de la probabilidad también puede decirnos cuán equivocada puede estar nuestra estimación de la verdad. Ella lanza los *al-zahr* –que en árabe quiere decir *dados*– para calcular lo azaroso.

Este matrimonio de la lógica y la medición cambió el concepto de lo desconocido, haciéndolo ver menos intimidante. Por supuesto, el miedo allí sigue: "si no te encuentras asustado todo el tiempo, estás acabado", dice Bill Gates (1994), la quintaesencia del capitalista prospectivo. Pero lo desconocido, una vez mediado por la probabilidad y la estadística, se ha vuelto menos misterioso y, en este sentido, menos amenazante. Por primera vez en la historia, la incertidumbre ha recibido una forma: tiene una "distribución". La probabilidad y la estadística establecen una clara relación entre lo "normal" y la "dispersión" a su alrededor, entre lo que es supuestamente "natural" y "verdadero" y lo que representa una "distorsión" y una "desviación", entre los dominantes en el "centro" y los rebeldes y radicales en los "márgenes". Traducen lo desconocido a "desviaciones estándar" aparentemente precisas, y al hacerlo ofrecen a los seres humanos una reconfortante "medida de su ignorancia".

El efecto de esta confianza recién descubierta no ha sido menos que revolucionario. Ha abierto la puerta a importantes avances en las ciencias naturales. Virtualmente todos sus campos –desde la geodesia y la astronomía a la mecánica clásica y la mecánica cuántica estadística, la bioestadística de la evolución y la medicina– han sido reescritos por la nueva técnica. Y lo mismo ha sucedido en la economía política. Cada aspecto del capitalismo –la industria de los seguros, la ingeniería, la producción, las ventas, las finanzas, la administración pública, el desarrollo de armas, el control poblacional, la salud, la psicología de masas, los medios de comunicación y la educación, por nombrar sólo algunos– ha sido reestructurado y desarrollado para potenciar el poder de la probabilidad y la estadística. La creencia en que es posible por lo

menos atisbar la medida de lo desconocido ha fomentado la creatividad imitativa e intelectual de la sociedad. La sensación de conocer las probabilidades ha hecho más fácil atreverse a asumir un riesgo.

Evitar el riesgo: el grillete de Bernoulli

Para el capitalista siempre asustado del que habla Bill Gates, la probabilidad y la estadística son apenas un punto de partida. Presumiblemente, ellas nos dan las probabilidades, pero por sí mismas las probabilidades carecen de significado. Y allí el utilitarismo entra en escena.

Esta cuestión puede ilustrarse con el siguiente ejemplo. Supongamos que Bill Gates piensa adquirir una compañía de software y debe elegir entre estas dos opciones: Civilsoft y Weaponsoft. Civilsoft vende en el mercado abierto y es algo volátil. Los analistas le dicen a Gates que, según sus estimados, existe un 50 por ciento de probabilidad de que genere un beneficio anual de $50 millones, y un 50 por ciento de probabilidades de que genere un beneficio anual de $150 millones. Weaponsoft es diferente. Ella le vende a la industria militar y recientemente logró asegurar un contrato con el Departamento de Defensa de los Estados Unidos. Según los analistas, es seguro que generará $100 millones. Ahora bien, los cálculos probabilísticos indican que las dos opciones son igual de atractivas: matemáticamente, las dos esperan un beneficio anual de $100 millones.[15] Si Gates confía en sus analistas, debe ser indiferente a la adquisición de cualquiera de ellas.

Daniel Bernoulli (1738) demostró que esto no es así. En su artículo seminal, publicado dos siglos antes de que Gates naciera, estipuló que la medición del riesgo implica más que un mero cálculo de probabilidades. Es preciso que introduzcamos una evaluación "moral" en el ingreso monetario esperado –evaluación que debía basarse en el principio de la *utilidad marginal decreciente.*

Según esta lógica, Bill Gates, como el resto de nosotros, debe contemplar no sólo el *beneficio monetario esperado* que las compañías pueden generar, sino la *utilidad esperada* que obtendremos al consumir esos ingresos. Esta modificación genera una gran diferencia. "Cualquier aumento de riqueza, no importa cuán insignificante sea", escribió Bernoulli, "producirá un aumento de la utilidad que es inversamente proporcional a la cantidad de bienes ya poseídos" (p. 25). Así, el primer dólar que gana Bill Gates genera una utilidad mayor que el segundo, el segundo una utilidad mayor que el tercero, y así sucesivamente hasta el billonésimo dólar o más allá.

Para captar la consecuencia de esta nueva consideración, dividamos el beneficio esperado en tramos de $50 millones y asumamos, para simplificar, que considerando la utilidad marginal decreciente, el primer tramo de $50 millones genera 3,000 unidades de utilidad, el segundo 2,000 y el tercero

15 Matemáticamente, el beneficio esperado de Civilsoft es: $50 millones × 0.5 + $150 millones × 0.5 = $100 millones, el mismo que el de Weaponsoft.

1,000. Bajo este supuesto las dos alternativas a disposición de Gates ya no son igual de atractivas: se espera que Weaponsoft, de menor riesgo, genere 5,000 unidades de utilidad; mientras que las expectativas para la más volátil Civilsoft es que genere sólo 4,500.[16] Y dado que, en última instancia, todo lo que le interesa al señor Gates es el consumo hedónico, es mejor adquirir al contratista militar, pues es probable que éste le reporte 500 unidades de utilidad más al año.

La teoría de las finanzas no ha conseguido deshacerse del grillete que le impuso Bernoulli. Su artículo desencadenó un diluvio de publicaciones sobre el riesgo, muchas de las cuales modificaron y revisaron sus formulaciones originales, pero la mayoría se mantuvo presa dentro de los tres preceptos subjetivistas. Primero, que el riesgo es en última instancia un asunto *personal*. Segundo, que la actitud hacia el riesgo descansa en las preferencias *hedónicas* individuales. Y tercero que, debido a la utilidad marginal decreciente, la mayoría de los individuos tiende a evitar el riesgo. Estos grilletes mantienen a los análisis del riesgo del poder capitalista contemporáneo como rehenes de la creencia del siglo XVIII en el individualismo utilitarista.

Lo incognoscible

Por supuesto, la mayoría de los teóricos del capitalismo ignora el poder, así que antes de continuar debemos subrayar que el hedonismo mecánico de Bernoulli puede ser inapropiado para el estudio del riesgo incluso en ausencia de poder. Primero está la cuestión de las probabilidades. Los capitalistas están interesados en el futuro, mientras que los estimados estadísticos de las probabilidades sólo pueden basarse en el pasado. Esta inadecuación es crucial. Como nos dice David Hume en el *Tratado sobre la Naturaleza Humana* (1739), el que todos los experimentos pasados hayan encontrado que el agua hierve a 100 grados Celsius, no significa que vaya a acontecer lo mismo la próxima vez que pongamos un pocillo en la estufa. Los científicos naturales se las han arreglado para hacer desaparecer este problema dando por sentada la estabilidad de las leyes naturales (sean deterministas o estocásticas), pero esta salida parece resultar forzada cuando la aplicamos a la sociedad.

Las dificultades inherentes al cálculo de las probabilidades sociales se hicieron patentes durante la primera mitad del siglo XX. La embestida combinada de revoluciones, crisis financieras, la Gran Depresión y dos Guerras Mundiales sugirió que el problema no era únicamente el de cómo asignar probabilidades a los posibles escenarios sino, para empezar, el de cómo *especificar* cuáles eran esos escenarios posibles.

De acuerdo con Frank Knight (1921), el cálculo del riesgo presupone un conjunto definido de probabilidades. Pero en sociedad, el futuro contiene un

---

16 Para Weaponsoft, la utilidad esperada es la suma de las 3,000 utilidades para los primeros $50 millones y 2,000 utilidades para los segundos. Para Civilsoft, el cálculo es: 3,000 utilidades × 0.5 + (3,000 utilidades + 2,000 utilidades + 1,000 utilidades) × 0.5 = 4,500 utilidades.

elemento de novedad, y a la novedad es imposible pre-asignarle una probabilidad: es única y por lo tanto intrínsecamente incierta. Incluso Keynes, cuya creencia en la existencia de la así llamada “probabilidad social objetiva” sobrevivió a la Primera Guerra Mundial, cambió de parecer tras la Segunda. Tratándose de la sociedad, confesó, el futuro es en gran parte incognoscible:

> Por conocimiento “incierto”, me explico, no intento distinguir lo que tenemos por cierto de lo que es solamente probable. El juego de la ruleta, en este sentido, no está sujeto a la incertidumbre, como tampoco la expectativa de que un *Victory Bond* [un tipo de bono emitido por el gobierno británico tras la Primera Guerra Mundial, *N. del T.*] sea revendido. La expectativa de vida sólo es ligeramente incierta. Incluso el clima es sólo moderadamente incierto. Utilizo el término “incierto” en el sentido en que una guerra europea es incierta, o en que es incierto el precio del cobre y la tasa de interés dentro de veinte años, o la obsolescencia de un nuevo invento, o la posición de los propietarios privados en el sistema social en 1970. *Acerca de estos asuntos no existe una base científica sobre la cual calcular ninguna probabilidad. Simplemente no lo sabemos.*
>
> (Keynes 1937: 213-214, énfasis añadido)

Y existe un segundo problema. Incluso si nos convencemos de que las probabilidades matemáticas existen y que de algún modo podemos conocerlas, queda pendiente la tarea de asignar a estas probabilidades un valor en unidades de utilidad. Sin esta ponderación no tendría sentido hablar de un riesgo bernoulliano. Sin embargo estas ponderaciones del riesgo en términos de la utilidad varían de persona a persona y de momento a momento, y esta fluidez tiene implicaciones. Debemos considerar que cualquier activo tiene no una sino múltiples cantidades de riesgo (tantas como capitalistas potenciales). Además, la cantidad del riesgo, siendo parcialmente subjetiva, cambiará junto con las preferencias incluso si las probabilidades presuntamente objetivas se mantienen sin cambios. Esta multiplicidad siempre cambiante dificulta discernir cuál es la prima de riesgo “correcta” y, por ende, especificar cuál es la tasa de actualización adecuada. Con esta tasa en el aire, ¿cómo pueden los capitalistas calcular el “verdadero” valor presente de un activo?

El Modelo de Valoración de Activos Financieros

Estos desafíos lógicos no fueron rival para el *nomos* capitalista. Aunque los inversionistas sean incapaces de calcular el riesgo por sí mismos, pueden pedir al omnisciente mercado que lo haga por ellos. Todo lo que necesitan es un modelo burocrático disfrazado de teoría, y lord Keynes fue lo suficientemente sensible para anticipar qué se necesitaba para producir uno. Su lista de ingredientes era corta: (1) creer que las probabilidades actuales son una guía confiable de las probabilidades del futuro, (2) asumir que otros inversionistas conocen esas probabilidades, (3) concluir que sus estimados relevantes ya están reflejados en el precio de los activos (Keynes 1937: 214). Las instruc-

ciones eran lo suficientemente simples, así que cuando, un año después, Paul Samuelson (1938) anunció que los precios nos revelan lo que deseamos pero no podemos expresar (las "preferencias reveladas"), el camino para una teoría operacional del riesgo finalmente quedó abierto.

La gloria fue para Harry Markowitz y William Sharpe. Markowitz (1952; 1959) dio a los inversionistas una definición cuantitativa del riesgo y les dijo cómo "optimizar" el riesgo y el rendimiento a través de la diversificación. Sharpe (1964), trabajando a partir de las ideas de Markowitz, mostró a los capitalistas cómo deducir a partir del mercado la "verdadera" prima de riesgo con la cual actualizar sus activos. Estas contribuciones cerraron el círculo. El ritual de la capitalización estaba ahora completamente confeccionado, y sus dos inventores recibieron el Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel.

La selección del portafolio

Los manuales de Markowitz se concentraron en el individuo bernoulliano: un inversionista adverso al riesgo. Al comprar y vender activos financieros, dijo, "el inversionista considera (o debería hacerlo) que el rendimiento esperado es algo deseable *y* sus variaciones algo indeseable" (1952: 77, énfasis en el original). Y el mejor método para alcanzar ambas metas, concluyó, es la diversificación.

Aunque el propio Markowitz únicamente habló de "variancia" del rendimiento –definida como el cuadrado de la desviación de la tasa de cambio del precio respecto de su valor medio–, el término fue rápidamente adoptado como un sinónimo de riesgo. Esto significó un gran logro. Hasta antes de Markowitz, no existía una definición cuantitativa del riesgo, mucho menos un consenso en la materia.[17] Así que el hecho de que consiguiera cohesionar a la "comunidad de inversionistas" alrededor de este concepto –incluso si ésta nunca fue su intención– valía ya un premio Nobel.

Pero Markowitz hizo mucho más que eso. Al mostrar por qué el riesgo debía ser manejado a través de la diversificación, ofreció una justificación para una vieja práctica y contribuyó a asegurar la nueva tendencia de la inversión institucional. Para ilustrar esta lógica, consideremos un portafolio que comprende diferentes activos financieros. Si los precios de mercado de estos activos no se mueven siempre en la misma dirección (de manera tal que la correlación de sus tasas de cambio es menor a 1), sus fluctuaciones particulares se contrarrestarán parcialmente entre sí. Esta compensación parcial tiene un gran beneficio: hace que la *volatilidad del precio del portafolio en conjunto* sea menor a *la volatilidad promedio de los activos individuales*. Al poseer un portafolio de activos diferentes, los capitalistas pueden disfrutar de un ren-

17 Ricciardi (2004) se las arregló para cotejar una lista de no menos de 150 indicadores de riesgo diferentes, lo que difícilmente es un signo de unanimidad.

dimiento promedio asumiendo un riesgo *menor* al promedio. Parecía que la diversificación ofrecía toda una *comida gratis.*

¿Qué portafolio debe procurarse el capitalista? Conceptualmente, es posible representar en un cuadro de dos dimensiones los atributos rendimiento/variación de todos los posibles portafolios. De esas infinitas combinaciones, hay un subconjunto que Markowitz identificó como "eficientes". Éstos son las mejores opciones. Cada portafolio eficiente ofrece una varianza mínima para un retorno determinado –o, alternativamente, el máximo rendimiento posible para una varianza dada–. La única forma de mejorar en uno de los atributos es empeorar en el otro, y viceversa. De manera conveniente, todos los portafolios eficientes dependen de una bien definida "frontera de eficiencia", y el capitalista de Bernoulli simplemente necesita elegir el que equilibra su codicia y su miedo particulares.

Algunos años después de que Markowitz realizara su contribución, James Tobin (1958) ofreció un trato incluso más ventajoso. Si los inversionistas fueran capaces de pedir y prestar a una tasa de interés "libre de riesgo" (como la tasa de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos), podrían, en efecto, superar la "frontera de eficiencia". Sólo se necesitaba realizar dos pasos. Primero, identificar sobre la frontera de la eficiencia el portafolio particular (que llamaremos *M* por comodidad) que, al combinarse con un préstamo, produce el rendimiento más alto para cada nivel de volatilidad. Después deben realizar su jugada: quienes son más adversos al riesgo pueden invertir parte de su dinero en *M*, dejando el resto en activos libres de riesgo (como préstamos al banco central); y quienes son menos adversos al riesgo pueden pedir prestado a la tasa de interés libre de riesgo e invertir el efectivo extra en unidades adicionales de *M*. La vida nunca había sido más simple.

CAPM

Estos lineamientos siguen siendo limitados. Su objetivo es el inversionista individual que ya posee expectativas de rendimiento y varianza definidas, y sólo espera las instrucciones sobre cómo diversificar su portafolio. Sin embargo, no dicen nada acerca de cómo los inversionistas forman estas expectativas, ni de las consecuencias que tendría para el mercado el que todos siguieran el consejo de la diversificación. Estas cuestiones fueron afrontadas por William Sharpe (1964) y John Lintner (1965) en su *Modelo de Valoración de Activos Financieros* (mejor conocido como CAPM por sus siglas en inglés: *Capital Asset Pricing Model*).

A primera vista las cuestiones que acabamos de plantear parece que no tienen solución. Ya que, según se asume, los inversionistas individuales son autónomos, sus expectativas rendimiento/varianza son indeterminadas y pueden adoptar cualquier valor. Y dado que las expectativas son ilimitadas, las consecuencias de actuar sobre ellas se vuelven impredecibles. Así que Sharpe y Linter decidieron simplificar las cosas. ¿Qué pasaría, se preguntaron, si se presenta el caso de que todos los inversionistas comparten las *mismas*

expectativas en relación con el rendimiento y la varianza, y más aún, si sus expectativas fueran iguales a la distribución *verdadera* de los resultados (es decir, si los inversionistas conocieran el generador estocástico de la historia)?

Debemos admitir que este escenario resulta extraño. Después de todo, ¿qué podemos aprender de la incertidumbre después de asumir que no existe? ¿Qué generaría la varianza en el futuro si todos los capitalistas fueran idénticos y si todos conocieran la varianza futura? Recordemos, sin embargo, que aquí estamos lidiando con la conformación del *nomos* capitalista. Aquí el objetivo último no es teorizar a los capitalistas, sino ofrecerles un plano burocrático. Y si se revisita la sección previa se verá que, al perseguir esta meta, Sharpe y Lintner no estaban más que siguiendo la receta de Keynes.

En efecto, las respuestas que dieron emergían directamente de los supuestos keynesianos. Si las posturas de todos los inversionistas son iguales, todos elegirán el mismo portafolio eficiente *M* y nada más que *M*. Y dado que todos poseen unidades de *M*, cada activo poseído en el mercado debe ser parte de *M*. El único portafolio que satisface estas condiciones es el mercado como totalidad. Así, en el mundo de Sharpe y Lintner, los inversionistas están completamente diversificados, y cada uno posee una porción del mercado entero.

Ahora bien, recordemos que la diversificación reduce la volatilidad porque los movimientos de los precios de los diferentes activos se compensan parcialmente unos a otros. ¿Por qué la compensación sólo es parcial? La razón es que la volatilidad del precio tiene dos fuentes distintas: una que es *particular* al activo y otra que es común a todo el *mercado*. Un portafolio suficientemente diversificado –y obviamente *M* lo es– elimina toda la volatilidad del primer tipo. Y por lo tanto, siguiendo a Sharpe y Lintner, los inversionistas pueden descartar la volatilidad del precio que no está en sincronía con el mercado. Pero no importa cuán diversos sean sus portafolios, los capitalistas no pueden nunca eliminar la volatilidad del mercado, por definición.

En otras palabras, cada activo lleva en sus genes un quantum definido de volatilidad de mercado, quantum que a su vez es transferido al portafolio como un todo. “El riesgo de un portafolio bien diversificado”, dicen Brealey, Myers y Allen en su *Principios de Finanzas Corporativas* (2008: 193), “depende del riesgo de mercado de los valores incluidos en el portafolio”. Nadie discutiría esto: “Tatúate esto en la frente si no encuentras otro modo de recordarlo”, advierten. “Es una de las ideas más importantes de este libro”.

De manera conveniente, esta lógica es completamente reversible. Dado que cada uno de los activos transfiere al portafolio su propio riesgo de mercado, su contribución puede ser deducida del mercado. Nótese que el riesgo particular ha sido diversificado y ha desaparecido, así que lo único que hace que un activo tenga más o menos riesgo que otro es su “sensibilidad” al mercado en su conjunto. Esta sensibilidad es llamada *beta*, y puede ser fácilmente medida,

o al menos eso se nos dice. Mientras más grande es el riesgo del activo, más alto es *beta*, y viceversa.[18]

Ahora bien, si el valor histórico de *beta* es igual al "verdadero" *beta* intemporal, como proclama el CAPM, podemos calcular la prima de riesgo del activo. Por definición, *beta* expresa la razón entre, por un lado, el "exceso" de rendimiento del activo por encima de los activos "libres de riesgo" (*exceso de rendimiento del activo* $= r - r_{lr}$) y, por otro lado, el "exceso" de rendimiento del mercado por encima del activo "libre de riesgo" (*exceso de rendimiento del mercado* $= r_m - r_{lr}$):

$$5. \quad beta = \frac{r - r_{lr}}{r_m - r_{lr}}$$

Reordenando la Ecuación (5), el capitalista puede obtener la prima de riesgo del activo:

$$6. \quad prima\ de\ riesgo = r - r_{lr} = beta\,(r_m - r_{lr})$$

Y al ordenar otra vez los términos obtenemos finalmente la tasa de actualización (r):

$$7. \quad r = r_{lr} + beta\,(r_m - r_{lr})$$

El primer componente en el lado derecho de la ecuación es la referencia "libre de riesgo" (r_{lr}), mientras que el segundo componente es la compensación por las "desviaciones" del riesgo del activo (*beta* $(r_m - r_{lr})$).

Y eso es todo. Ahora el capitalista sólo tiene que tomar la tasa de interés "libre de riesgo" (r_{lr}), el rendimiento de mercado (r_m) y el *beta* estimado, e introducirlos en la Ecuación (7). Y dado que se asume que todos los capitalistas son androides que por lo tanto realizarán los mismos cálculos con los mismos números, todos obtienen la misma tasa de actualización (r).[19] Este número se convierte en el denominador de la fórmula de la actualización en las ecuaciones (3) y (4) para obtener el "verdadero" valor capitalizado del activo.

---

18 *Beta* puede derivarse mediante dos simples pasos. Primero se asume que todos los inversionistas consideran la volatilidad histórica igual a la volatilidad "verdadera". En segundo lugar, se corre una regresión lineal con la tasa de cambio histórica del precio del activo como variable dependiente, y con una constante y la tasa de cambio histórica del precio de *mercado* como variables independientes. *Beta* es el coeficiente estimado de la pendiente de esta regresión.

19 La Ecuación (7) produce dos casos especiales. Uno es para los activos "libres de riesgo", que no estando correlacionados con el mercado, tienen un *beta* de 0 y por lo tanto una tasa de actualización de r_{lr}. El otro caso es para el índice del mercado mismo, cuyo *beta* es de 1 y cuyo rendimiento es por lo tanto r_m.

Circularidad

El CAPM ha tenido un éxito aplastante en los negocios. En pocas décadas se ha convertido en la base sobre la que están estructurados los cursos de finanzas corporativas. A menudo es el único modelo que los estudiantes de licenciatura conocen en detalle, y cuando se convierten en gerentes, ejecutivos y funcionarios públicos, aplican lo que aprendieron. A comienzos de los años ochenta, menos de un tercio de las firmas de Estados Unidos utilizaban el CAPM para calcular el costo de las acciones. A comienzos de los 2000, esta proporción era del 70 por ciento, si bien todavía se utilizan otras fórmulas para mayor seguridad (Gitman y Mercurio 1982; Graham y Harvey 2001).

Y este éxito es tanto más sobresaliente si tomamos en cuenta su penoso desempeño empírico. Debe recordarse que Sharpe y Lintner asumen que los inversionistas conocen la "verdadera" varianza del rendimiento, y que por lo tanto conocen el "verdadero" *beta*; pero en la práctica todos toman un atajo y utilizan en su lugar el *beta* histórico. No debe sorprendernos que el modelo se derrumbe.

En primer lugar, se presenta el "enigma de la prima de riesgo": resulta que, consideradas como una clase de activos, las acciones superan el rendimiento de los bonos del gobierno por mucho más de lo que su volatilidad extra demanda (Mehra y Prescott 1985). Entonces el enigma resulta embarazoso. ¡La comparación entre las distintas clases de acciones muestra que con frecuencia los rendimientos no están correlacionados y que en ocasiones están *negativamente* correlacionados con los valores de *beta*! "Los problemas son lo suficientemente severos", concluyen los teóricos del mercado eficiente Fama y French, "para invalidar la mayoría de las aplicaciones del CAPM" (2004: 43).

Dadas estas dificultades, el CAPM ha sido reformulado, extendido y modificado con nuevas y mejoradas técnicas e interminables flujos de datos frescos.[20] Pero los nuevos modelos son iguales al viejo en un punto crucial: la circularidad. El exceso de rendimiento es la compensación por el riesgo, mientras que el riesgo es medido por el exceso de rendimiento. La correspondencia se sostiene sólo porque creemos que debe hacerlo:

> Pocas personas ponen en cuestión la idea de que los inversionistas requieren un rendimiento extra por correr un riesgo. *Es por esto que las acciones ordinarias tienen en promedio un rendimiento mayor al de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos*. ¿Quién querría invertir en un activo ordinario con más riesgo si tuviera la *mism*a expectativa de rendimiento que la de los bonos?
>
> (Brealey, Myers y Allen 2008: 217, el primer énfasis es añadido)

Sucede como en la evolución lamarckiana. La jirafa hace crecer su cuello para alcanzar las hojas más altas del árbol, y lo mismo hace el mercado: hace que

20 Dos famosas extensiones/alternativas son la Teoría del arbitraje de precios de Ross (1976) y el CAPM aumentado de Fama y French (1995).

los precios de los activos volátiles aumenten más rápidamente para dar a los inversionistas una motivación para que los adquieran.

Riesgo y poder

La cuestión aquí no es la circularidad como tal, sino la cosmovisión subyacente. El marco de referencia de la teoría de las finanzas es el de la economía neoclásica. Sus unidades básicas son inversionistas que evitan el riesgo y maximizan su utilidad. Estos individuos no tienen poder. Son demasiado pequeños como para afectar las circunstancias generales, así que las ven como algo dado. La única forma de su acción es la reacción: comprar acciones cuyos atributos rendimiento/riesgo sean atractivos y vender los que no lo sean (es decir, hasta que el mercado equilibre sus precios en sus niveles naturales). Su atención está en el precio y sólo en el precio. El precio les dice todo lo que necesitan saber sobre el rendimiento y el riesgo. Lo que yace debajo de éste es irrelevante. Así, la fórmula de la actualización desaparece.

El CAPM justifica el vínculo entre rendimiento y riesgo en términos morales: el capitalista “merece” un rendimiento mayor que compense el hecho de que asume un mayor riesgo. Pero si abandonamos el cuento de hadas de la competencia perfecta y el mercado eficiente, y volvemos al mundo real del poder capitalista organizado, la fórmula de la capitalización vuelve a la escena y la cuestión de la relación entre riesgo y rendimiento asume una forma distinta.

De vuelta a la tierra la secuencia es la siguiente: el beneficio es un asunto de poder y conflicto; el conflicto en torno al beneficio incita a la resistencia; y la resistencia engendra la volatilidad y la incertidumbre. En este sentido, la lucha capitalista por aumentar su beneficio está inextricablemente unida a la incertidumbre acerca de su nivel en el futuro. El numerador de la fórmula de la capitalización está íntimamente ligado a su denominador.

El grado de confianza

Se debe recordar que en el capitalismo la propiedad de un activo es un derecho sobre un beneficio futuro. El precio de un activo, expresado en su valor actual, es meramente la evaluación capitalista de ese beneficio. Dos consideraciones subyacen a esta evaluación. Una es el *nivel de ingresos que los capitalistas esperan recibir;* la otra es el *grado de confianza que tienen los capitalistas en sus propias predicciones*. Para explicitar este grado de confianza, debemos reescribir las ecuaciones (3) y (4), de forma que:

8. $$C_t = \frac{BE}{r} = \frac{B \times H}{r_c \times \delta}$$

9. $$P_t = \frac{BEPA}{r} = \frac{BPA \times H}{r_c \times \delta}$$

En esta reformulación, la confianza capitalista se expresa en dos formas básicas. Para cualquier situación social dada hay un cierto punto de referencia, una tasa de rendimiento que los capitalistas confían que pueden alcanzar. Denotamos esta tasa como r_c. La teoría de las finanzas se refiere a esta tasa como "libre de riesgo" –si bien no explica ni por qué está libre de riesgo ni qué determina este nivel–. Los neoclásicos deben resistir la tentación de equiparar esta tasa con la productividad marginal del capital –y no sólo porque esta última es lógicamente imposible y empíricamente invisible, sino porque la ausencia del "riesgo" es aquí asegurada por… ¡el gobierno!– Como mostraremos en la siguiente parte del libro, lo que de entrada permite a los gobiernos capitalistas establecer una tasa "libre de riesgo" –y lo que hace que los capitalistas la aprueben y confíen en ella– no es ni la "productividad" ni las "distorsiones" estatistas, sino la estructura general del poder en la sociedad.

Por supuesto, con excepción de los instrumentos estatales de corto plazo, el beneficio capitalista siempre es incierto (de allí que el hype siempre esté presente). El conflicto que subyace al beneficio es multifacético y puede desarrollarse en muchas direcciones. A veces el poder de los capitalistas está lo suficientemente asegurado y entonces los capitalistas tienen confianza en su estrategia y en el beneficio que generará; en otras ocasiones su poder es más débil, de manera que las predicciones sobre el futuro son más inciertas. El *grado* de confianza que emerge de estas consideraciones se expresa, de forma inversa, por un "coeficiente de riesgo" (δ). Cuando los capitalistas están plenamente confiados, δ es igual a 1. Cuando no es así, δ es mayor a 1, y se incrementa a medida que la confianza decrece.

Reparemos en que el coeficiente de riesgo no es lo mismo que la llamada "prima de riesgo" de la teoría de las finanzas. En primer lugar, mientras la prima de riesgo pertenece al precio del activo y se encuentra en el lado izquierdo de la ecuación de la capitalización, el coeficiente del riesgo pertenece al beneficio, en el lado derecho. Dado que el precio de los activos contiene más factores que el beneficio, los dos conceptos de riesgo tienen que ser diferentes.

En segundo lugar, mientras que la "prima de riesgo" es el rendimiento designado de la volatilidad *real*, el coeficiente de riesgo denota la *confianza* que tienen los capitalistas en sus propias predicciones. Es obvio que la volatilidad y la confianza están relacionadas, pero su correspondencia no es en absoluto simple. Para empezar, la volatilidad *per se* no genera incertidumbre. Lo hace el *patrón* de la volatilidad. El ciclo anual de ingresos de un centro para esquiar puede ser muy volátil pero mucho más seguro que las ganancias de las aerolíneas. En la medida que las variaciones del clima son más fáciles de predecir que los vaivenes de los viajes alrededor del mundo, los capitalistas juzgarán que la mayor volatilidad del primero resulta menos arriesgada que la menor volatilidad del segundo. La otra razón es que el pasado es una guía imperfecta del futuro. Este hecho ha sido resaltado por Knight y Keynes, pero alcanza una nueva dimensión una vez que introducimos al poder en el cuadro. En la siguiente parte del libro argumentaremos que el propósito último de la acumulación capitalista, que se rige por el poder, es reconfigurar a la socie-

dad. Los capitalistas descubren que la naturaleza de su empresa es desafiar la predicción, y por lo tanto toman con un grano de sal incluso a los modelos de proyección más exitosos.

Finalmente, mientras que en la teoría financiera el mayor riesgo genera una mayor "prima de riesgo", en los hechos sucede que una mayor volatilidad del ingreso no implica su mayor crecimiento, ni viceversa. Durante el último medio siglo los ingresos de General Electric crecieron diez veces más rápido que los de General Motors, a pesar de que la volatilidad del crecimiento del ingreso de GE fue mucho más pequeña que la de GM (Bichler y Nitzan 2006). Al contrario de las finanzas lamarckianas, la volatilidad del ingreso no implica ninguna "prima". Y la razón, nuevamente, está al menos parcialmente asociada con el poder. Los capitalistas de Bernoulli son adversos al riesgo porque su meta es el consumo hedónico: se asume que su próximo yate es un poco menos disfrutable que el anterior. Pero los capitalistas regidos por el poder son muy distintos. Como veremos, su objetivo no es sólo conseguir un mayor ingreso, sino una mayor porción del mismo. Y como esta redistribución no obedece a las leyes de la utilidad marginal decreciente, no existe razón para asumir que los capitalistas son adversos al riesgo.

La mayoría de los líderes capitalistas mundiales, incluyendo a algunos de los llamados "inversionistas de cartera" más importantes, no están muy diversificados. De hecho muchos de ellos están altamente concentrados. La razón de su "éxito" es que, a diferencia de los individuos pasivos que pueblan el CAPM, ellos son activos. "Especular y jugar con el poder es más excitante que jugar a la ruleta", escribió Traven en *La Rosa Blanca*: "en la ruleta no puede ejercerse ninguna influencia" (1929: 96). Los grandes capitalistas no dan por sentadas las probabilidades; tratan de cambiarlas. Luchan por incrementar sus ingresos y el hype a su alrededor, e igualmente intentan domesticar la volatilidad. No sólo son *tomadores de riesgos* [*risk takers*], son *modeladores* del mismo [*risk shapers*]. Y dado que se abrazan al riesgo en lugar de apartarse tímidamente de él, el vínculo moral entre la volatilidad y el crecimiento del ingreso se desmorona.

Para los grandes capitalistas, reducir la volatilidad de su ingreso es una obsesión mayor. Pero la razón de esto no reside en recompensa hedónica alguna, sino en la predictibilidad y el control. Knight y Keynes identificaron el problema: la insalvable brecha entre la incertidumbre y el riesgo. El poder capitalista organizado es un intento por superar este problema aunque sea sólo en apariencia: al moldear la sociedad, el poder capitalista "traduce" la incertidumbre indefinida en un riesgo aparentemente cuantitativo. El capitalismo es incierto en parte porque la lógica conflictual del poder de la acumulación hace que así sea. Pero el poder también significa ordenación, y desde la perspectiva de los capitalistas esta ordenación es *el grado hasta el cual pueden controlar su propia incertidumbre.* Parcialmente objetivo, parcialmente intersubjetivo, este grado está representado (de forma inversa) por el "coeficiente de riesgo".

Hacia una economía política del riesgo

Es claro que se necesita con urgencia una economía política crítica del riesgo. Sin embargo, tanto la economía ortodoxa como el marxismo heterodoxo son incapaces de desarrollar tal economía política dentro de sus propios marcos conceptuales.

Los teóricos neoclásicos son ambivalentes ante esta materia. Por un lado, la asunción de riesgos es una de las justificaciones principales de la riqueza y las fortunas. Por otra parte, reconocer el riesgo y la incertidumbre implica aceptar que los pronósticos son deficientes y la información es inherentemente incompleta, si no es que está del todo ausente. Esta ambivalencia puede explicar por qué en sus libros de texto *Samuelson Inc.* sólo dedica dos de las 932 páginas de su obra a la noción del riesgo –lo suficiente para referirse al tema sin hacer daño al resto de la estructura neoclásica (Samuelson y Nordhaus 1992: 637-74).

La situación no va mucho mejor con la teoría marxista y el institucionalismo radical. Aunque beneficio y riesgo son dos caras del mismo proceso de poder, los marxistas han podido decir mucho del primero y casi nada del segundo. El propio trabajo de Marx enfatiza las "leyes de hierro" de la historia y es indiferente a las incertidumbres. El concepto de riesgo no está incluido en el *Diccionario del Pensamiento Marxista* de Bottomore (1991). Tampoco hay una entrada para este término en *The Elgar Companion to Radical Political Economy* (Arestis y Sawyer 1994). El riesgo es indexado dos veces –en referencia a la "toma de decisiones" y la "utilidad"– que son temas de menor interés para la economía política crítica. De igual manera está ausente de *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics* (Hodgson, Samuels y Tool 1994.)[21]

La negligencia, tanto en el caso de los neoclásicos como en el del marxismo, tiene su origen en su idea materialista de la acumulación. En ambos marcos conceptuales el capital es una entidad material, denominada en unidades productivas o hedónicas, de modo que el riesgo, por su naturaleza "inmaterial", debe ser exterior a esa entidad. Sólo cuando concebimos al capital como poder el riesgo puede volverse una parte inherente a la acumulación.

Recapitulación

En los tres capítulos de esta sección del libro hemos argumentado que los economistas políticos han estado esperando peras del olmo. El capital no es una entidad hedónica ni una amalgama social de trabajo abstracto, sino la capitalización de un beneficio futuro esperado. El proceso de capitalización, aparecido en Italia durante el siglo XIV, se ha expandido y desarrollado has-

21 La obra *Leyes del Caos,* de Farjoun y Machover, a la que hicimos referencia en el capítulo 6, ofrece una notable excepción estocástica al determinismo marxista. Pero su análisis se concentra en la dispersión *ex post* de los precios y las tasas de ganancia, y no se extiende a las nociones *ex ante* de incertidumbre y riesgo.

ta convertirse en la convención con más adherentes del *nomos* capitalista, conquistando cada vez más aspectos de la vida humana –lo individual, las relaciones sociales, las interacciones generales de la sociedad con el medio ambiente.

El proceso de capitalización difiere de la acumulación material de "bienes de capital" no sólo en lo conceptual sino también en lo empírico. Hemos visto que históricamente las trayectorias del crecimiento de la capitalización pecuniaria y del "stock de capital" han oscilado en direcciones *opuestas*. Tanto la teoría dominante como la marxista explican este desfase aduciendo que se trata de un error de medición o simplemente una distorsión del capital "ficticio" sobre el capital "real". Pero el hecho es que no hay nada que distorsionar ni que medir equivocadamente. Ambos conceptos son fundamentalmente diferentes, así que de entrada no hay una razón por la que deban ser iguales ni por la que deban moverse en la misma dirección.

El "capital material" es retrospectivo. Es un stock de ingresos del pasado, reinvertidos y ajustados a la depreciación (asumiendo que, en principio, esta totalidad es medible). La capitalización es prospectiva. Actualiza el beneficio futuro. Además, mientras el "capital material" es unidimensional, pues se basa únicamente en el beneficio, la capitalización es multidimensional. Se compone de cuatro partículas elementales: el beneficio futuro real, el hype, una tasa de rendimiento en la que se confía y un coeficiente de riesgo. Finalmente, el capital material es o distorsionado por el poder (en el caso neoclásico) o apoyado por el poder (el caso marxista); pero en ambos casos el poder se concibe como exterior al capital mismo. En contraste, las partículas elementales de la capitalización están íntimamente ligadas al poder.

Este esbozo general de la capitalización es la base sobre la que podemos comenzar a teorizar e investigar la arquitectura del poder capitalista. Es obvio que una descripción completa de esta arquitectura no puede consumarse en un solo volumen. Por lo tanto, en lo que resta del libro nos concentramos en sus aspectos más importantes: los fundamentos e implicaciones del poder detrás del beneficio de los capitalistas. Esperamos que nuestro análisis aclare el panorama y que plantee preguntas que susciten nuevas investigaciones en esta materia.

Apéndice al capítulo 11: estimados del beneficio por acción del S&P realizados por los estrategas financieros

La Figura 11.2 presenta datos relativos al ingreso de las compañías del grupo S&P 500 entre 1988 y 2006. El cuadro contrasta el nivel real del beneficio por acción (BPA) con el promedio de las estimaciones que realizaron los estrategas dos años antes (la estimación consensada). La figura también muestra el índice hype, calculado como la ratio del beneficio estimado entre el beneficio real.

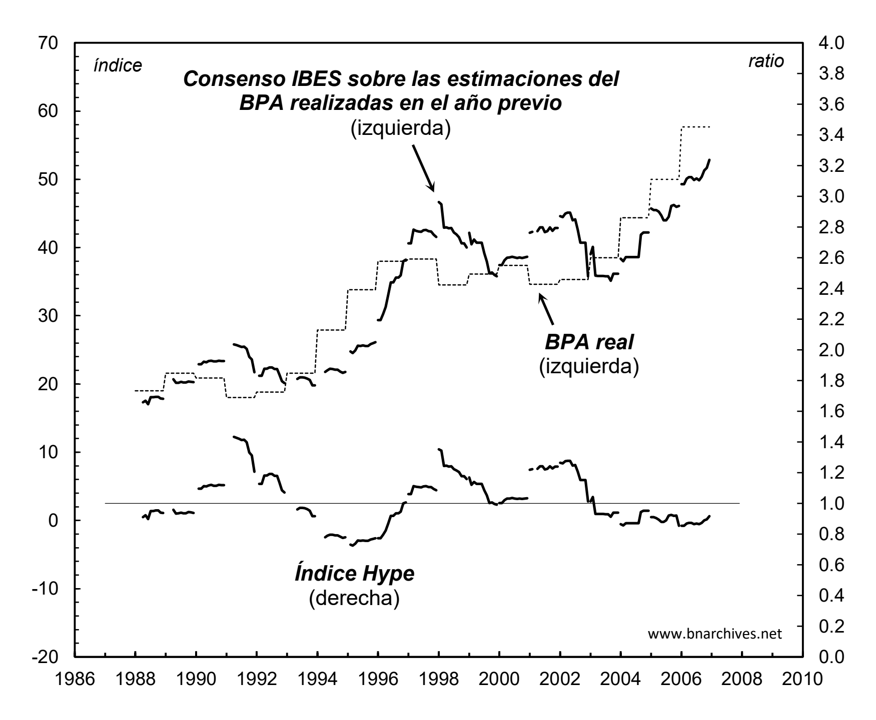


Figura 11.2 S&P 500: beneficio, beneficio estimado y hype

Nota: BPA denota beneficio por acción. El Índice Hype es la ratio del BPA estimado por los expertos entre el BPA real.

Fuente: IBES vía WRDS.

La línea delgada en la parte superior de la figura expresa el BPA real. Los datos expresan los ingresos anuales, que habitualmente son reportados durante el primer cuarto del siguiente año. Por ejemplo, los datos del BPA anual de 1999 deben ser reportados durante los primeros tres meses del 2000.

La línea quebrada más gruesa en la parte superior del cuadro muestra los correspondientes *estimados consensados*. Los datos en esta línea son lecturas mensuales, denotando el consenso de los pronósticos realizados durante el año previo. Por ejemplo, el dato para enero de 1999 es el estimado, hecho en enero de 1998, del ingreso anual de 1999; el dato para febrero de 1999 es el estimado, hecho en febrero de 1998, del ingreso anual de 1999, y así sucesivamente. El último estimado para cada año está hecho en diciembre del año previo. Este ordenamiento nos da hasta 11 observaciones para el ingreso de cada año (algunos meses no tienen estimaciones reportadas). El primer estimado es hecho 23 meses antes del último mes del año proyectado (por ejemplo, en enero de 1999 para el año que termina en diciembre de 2000), y el último estimado es hecho doce meses antes de que termine ese año (en diciembre de 1999 para el año que termina en diciembre de 2000). Las series aparecen “cortadas” porque cada diciembre la proyección se desplaza al beneficio del año siguiente.

La línea gruesa al fondo de la figura calcula el índice hype mensual basado en dos series de ingresos. Cada observación mide la ratio del pronóstico consensual hecho en el mismo mes del año anterior entre el BPA real para el año entero. Por ejemplo, el dato de enero de 1999 expresaría la ratio entre la proyección hecha en enero de 1998 para el BPA de 1999, y el BPA real de 1999.

La figura muestra diversas tendencias bien definidas:

1 A pesar de la brevedad del periodo, los errores en la proyección son muy grandes. De acuerdo con el índice hype, el rango de error es del 69 por ciento, desde una sobreestimación del 43 por ciento (una lectura del hype de 1.43 en mayo de 1991), a una máxima subestimación de 26 por ciento (una lectura del hype de 0.74 en mayo de 1995). La desviación estándar de los errores es de 17 por ciento (tres veces más grande que la tasa de crecimiento promedio del BPA, de 5.8 por ciento).

2 Con el tiempo, los errores tienden hacia un promedio. Para el periodo 1987-2006, el valor medio del índice hype es 1.02 –muy ligeramente por encima del valor neutral de 1–. En el largo plazo, las expectativas de los estrategas oscilan alrededor del ingreso real.

3 Las oscilaciones de los estimados y los errores son todo menos aleatorias. Los estimados usualmente se establecen al principio del año como un múltiplo positivo de los ingresos actuales (en promedio 1.08), y después son ajustados durante los siguientes 11 meses. El error *ex post* sigue un ciclo fuertemente estilizado y considerablemente largo. Los errores están también correlacionados –aunque inversamente– con la dirección del ingreso. Recuérdese nuestra crítica en el capítulo 9 de la creencia común de que los buenos tiempos producen un optimismo excesivo y los malos tiempos un pánico exagerado. En este caso lo contrario parece ser cierto. Los modelos macro de los estrategas parecen subestimar los ingresos cuando éstos están a la alza (en 1988, 1993-96 y 2003-6) y sobrevalorarlos cuando están estables o a la baja (1989-92 y 1997-2002).

PARTE IV

Traer al poder de vuelta

12 Acumulación y sabotaje

> Las fortunas realmente grandes son amasadas sólo por quienes sostienen los nervios de la nación.
>
> — B. Traven, *La Rosa Blanca*

Las categorías del poder

En el capítulo introductorio de los *Grundrisse* (1971b, Vol. I), Marx se enfrenta a la dificultad de elegir un punto de partida teórico. La elección de las categorías, señala, se complica al tomar en cuenta los niveles de abstracción y especificidad, así como por la cuestión de su progresión histórica. Como cualquier otro orden social, el orden capitalista contiene a las etapas históricas que lo precedieron. Cada una de estas categorías, señala Marx, incorpora no sólo sus relaciones con otras categorías que le son contemporáneas, sino también un profundo vínculo de filiación con el pasado del que emerge y niega.

La historia del capital que aquí presentamos se concentra en el poder. Pero para llegar al poder primero debimos criticar las categorías, relaciones e historias existentes de la economía política. El común denominador de todas estas teorías y explicaciones es su falta de voluntad o de capacidad para lidiar con el poder como fundamento del capital. El recorrido que elegimos para enfrentar esta dificultad nos ha conducido a varios territorios: a los mitos sociales de la mecánica newtoniana; a la bifurcación entre "política" y "economía" y la fragmentación académica de las ciencias sociales; a la creencia en la eficiencia y a la imposibilidad de cuantificar la productividad; a la distinción entre lo "real" y lo "nominal" y la tortuosa relación entre la riqueza tangible y los mercados financieros; y finalmente, a la historia de la capitalización, desde el cálculo de la actualización durante la Edad Media hasta la fijación de los precios de los activos en el presente.

La capitalización se encuentra en el centro del capitalismo contemporáneo. La *actualización* al valor presente de un beneficio futuro esperado es ahora el principio "económico" que organiza, da forma y dirige la vida cotidiana en nuestro planeta. Pero como hemos sugerido repetidamente, la capitali-

zación no es meramente una categoría "económica". Es un *modo de poder englobante*.

Hasta antes de la emergencia del capitalismo, el poder estuvo en gran medida separado y por encima del proceso de producción y consumo. El poder era administrado mediante altas dosis de fuerza y aderezado con algunas pequeñas promesas para la vida ultraterrena. El nuevo régimen del capital introdujo toda una nueva tecnología de poder que penetró y configuró el alma de sus sujetos. Inventó el concepto de "ideología" y la institución de la "educación pública"; desarrolló la psicología, la cultura y el consumo de masas; dio origen al hombre unidimensional; se introdujo en dominios que los gobernantes del pasado no habrían siquiera imaginado. Estas invenciones han convertido al capital en el modo de poder organizado más invasivo, englobante y flexible que haya conocido la humanidad. Y dado que todos estos procesos de poder tienen un efecto sobre la rentabilidad económica y, por ende, todos ellos están actualizados en el precio de los activos, estudiar la capitalización es estudiar la naturaleza y evolución del poder organizado en el capitalismo contemporáneo.

En esta sección del libro, pues, nuestro punto de partida es que la capitalización del ingreso no es meramente un proceso estrecho y subsidiario de la producción, sino una representación general del poder. Los ingresos pecuniarios, sostenemos, no tienen una "fuente" material, ya sea que los intentemos contar en utilidades o en trabajo abstracto. En su lugar, ellos son la representación simbólica de una lucha –un conflicto de los grupos del capital dominante contra toda oposición, con miras a *configurar y reestructurar el curso de la reproducción social en su conjunto*–. En esta lucha, lo que se acumula no es la productividad como tal, sino la capacidad de *subyugar la creatividad al poder.*

Teorizar esta lucha por la capitalización, sin embargo, está lejos de ser trivial. El problema que inmediatamente nos sale al paso es nuevamente el de las categorías. Actualmente casi todos los conceptos relacionados con el capital incluyen o evocan la producción y el consumo. Las nociones de "negocio" e "industria", "inversión" y "propiedad privada", "tasa normal de rendimiento" y "tasa natural de desempleo", "fijación del precio de las mercancías" y "maximización de la riqueza", "patrimonio" y "deuda", "ganancia" e "interés", la "corporación" y sus activos "materiales" e "inmateriales", "acumulación" y "circulación" y, finalmente, las así llamadas "fracciones" de capital, todas ellas son articuladas, comprendidas y utilizadas como entidades *económicas*.

Este prejuicio puede resultarle útil a los argumentos neoclásicos y marxistas, pero perjudica nuestra empresa: dado que nosotros nos concentramos en el poder, el sesgo "económico" de estos conceptos imposibilita que los utilicemos tal como se nos presentan. Por ende, así como Marx tuvo que ir más allá de las equivalencias voluntarias del liberalismo para articular el concepto de explotación, nosotros nos encontramos ante la tarea de atravesar el

lenguaje económico del capital con el propósito de elaborar la imagen real del capital como poder.

Ciertamente, la tarea no es simple. Por un lado, necesitamos traducir las categorías existentes una por una y en relación con las otras, de manera que, partiendo de la fachada de la productividad material, paulatinamente se haga visible que la naturaleza del capital es el poder. Por otro, debemos tener en mente el significado convencional de estas categorías, de manera que nos podamos referir a las explicaciones y medidas hoy vigentes. Por último, nos encontraremos con ideas que requieren categorías enteramente nuevas.

Un nuevo lenguaje puede ser mal comprendido fácilmente, así que procederemos con tanto cuidado como nos sea posible. Articularemos nuestro argumento lenta y detalladamente; en ocasiones seremos reiterativos –y pedimos a nuestro lector que suspenda temporalmente el juicio, pues resultará más fácil juzgar nuestro argumento una vez que se conozca el final de esta historia.

Fue quizá Thorstein Veblen, a comienzos del siglo XX, el primero en intentar desarrollar la teoría del capital como poder. Posteriormente su discípulo y colega Lewis Mumford expandió algunos de los temas de Veblen hasta llegar a una formidable teoría de las civilizaciones de poder. Ambos marcos de referencia se basan en la interacción primaria entre creatividad y poder. Veblen, de quien nos ocuparemos en este capítulo, abordó esta interacción a partir de la distinción entre industria y negocio. Mumford, a quien estudiaremos en el siguiente capítulo, concibió esta interacción como parte de un conflicto entre tecnologías democráticas y totalitarias. Sus profundos descubrimientos, sin duda subestimados por los economistas políticos, merecen un escrutinio más cercano y ofrecen las bases para un desarrollo posterior.

El mundo de Veblen

El punto de vista de Veblen difería radicalmente del dogma utilitarista de su tiempo. Mientras que sus colegas neoclásicos predicaban el evangelio del placer hedónico y el equilibrio como mecanismo de gobierno –al menos como el ideal común a todas las sociedades– Veblen centró su atención en el conflicto. A diferencia de Marx, sin embargo, Veblen enfatizó no sólo el conflicto entre propietarios y no propietarios, sino el choque, más amplio según su punto de vista, entre la creatividad y el poder. En su opinión, este conflicto permea a todas las sociedades, adoptando distintas formas en las distintas épocas. Y en el moderno orden capitalista, ha tomado la forma de la distinción fundamental entre *industria* y *negocio*.

Industria y negocio

Para Veblen, la industria y el negocio son dos esferas de la actividad humana cada vez más diferentes. La industria es el contexto material del capitalismo, no su cualidad distintiva. Considerada en independencia de las instituciones de negocios contemporáneas, el objetivo principal de la industria, su *raison*

d'être, según Veblen, es la producción eficiente de bienes y servicios de buena calidad para el mejoramiento de la vida humana. El sello distintivo de la industria es el llamado "proceso maquínico", un proceso que Veblen equiparó no sólo al uso de las máquinas sino, más generalmente, a la organización sistematizada de la producción y la aplicación razonada del conocimiento. Sobre todo, Veblen acentuó la naturaleza holística de la industria. El énfasis neoclásico en el individualismo y sus analogías en el estilo de Robinson Crusoe para referirse al "empresario innovador" o al consumidor aislado son mitos engañosos. El proceso maquínico es una actividad *comunal*; su productividad deriva, en primer lugar y principalmente, de la *cooperación* y la *integración*. Y las razones de esto son tanto históricas como espaciales.

En primer lugar, la moderna producción industrial depende de lo que Veblen llamó "herencia tecnológica" de la sociedad, es decir, el cuerpo general del "conocimiento comunitario" que descansa sobre la "sabiduría acumulada del pasado" (Veblen 1908: 326-29). En segundo lugar, con el paso del tiempo la gradual acumulación del conocimiento hace que la producción sea espacialmente más interdependiente. "Evidentemente –escribe Veblen–, las artes industriales son de la misma naturaleza que una sociedad anónima que es trabajada, detentada, desarrollada y aprovechada por quienes viven en el interior de la comunidad industrial. Desde este punto de vista, la comunidad industrial es una empresa conjunta" (1923: 64). Inspirado por las ideas de Werner Sombart, Veblen subrayó la naturaleza *comprehensiva* e *incluyente* de la industria, pues ella "reúne a su alrededor y pone en relación a todas las ramas del conocimiento que tienen que ver con las ciencias materiales, y esta totalidad forma una red más o menos delicadamente equilibrada de subprocesos" (1904: 7-8).

Dada la creciente interdependencia entre el conocimiento y el proceso, dice Veblen, la eficiencia de la producción industrial depende cada vez más de la sincronización y la estandarización tanto de la producción como de las necesidades (un asunto resucitado por Galbraith cincuenta años más tarde mediante su "secuencia revisada" y su crítica del "consumidor soberano"). En tanto que sistema altamente integrado, la industria está fuertemente orientada hacia la elaboración de planes y la cooperación cercana. En última instancia su gestión requiere de la "solidaridad entre cualquier grupo de industrias interrelacionadas" y, en términos más generales, de la "solidaridad entre la totalidad de la actividad industrial de la comunidad" (Veblen 1904: 17).

Aunque el énfasis que pone Veblen en la integración y la sincronización está lejos de romper paradigmas, la economía dominante e incluso en cierta medida los marxistas se las han arreglado para ignorar dos de sus implicaciones cruciales. La primera implicación de la integración y la sincronización es que la cuestión de la distribución no puede estar basada ni en los factores individuales de la productividad ni en el tiempo de trabajo atomizado. La segunda implicación, consecuencia de lo anterior, es que la distribución debe explicarse enteramente a partir del ámbito del poder.

Es aquí donde el negocio entra en escena. Según Veblen el negocio difiere de la industria en sus métodos y objetivos. Ser negocio quiere decir invertir

en pos de una ganancia.[1] El negocio procede desde la compra-venta hacia el objetivo ulterior de acumular una riqueza pecuniaria. Así pues, mientras que la industria es la manifestación de un "instinto de laboriosidad", el negocio es un asunto de propiedad y poder; mientras aquélla requiere de la integración, la cooperación y la planeación a lo largo y ancho de la sociedad, éste depende de (y prospera con) el conflicto y el antagonismo entre los propietarios, y entre los propietarios y el resto de la población.

Los dos lenguajes

Estas profundas diferencias se han cristalizado en dos lenguajes separados. A diferencia de la actividad industrial, con sus categorías materiales y tangibles, las actividades y logros de los negocios se cuentan estrictamente en términos pecuniarios. Los economistas insisten en reducir las magnitudes "nominales" de los negocios a unidades utilitarias "reales", una insistencia que sólo es un signo de su forma de pensar precapitalista. Como ya hemos demostrado, esta conversión es imposible. Pero incluso si se demostrara que esta conversión es posible, a los capitalistas, según Veblen, no les importaría en lo más mínimo. Bajo el sistema de precios, señala,

> Las personas han adquirido la convicción de que *los valores monetarios son más reales y substanciales que cualquiera de los hechos materiales del mundo transitorio*. Esto es así a tal punto que el propósito final de cualquier iniciativa de negocios es siempre una venta en virtud de la cual el vendedor recibe una suma igual al precio de sus bienes; y cuando una persona ha vendido sus bienes, convirtiéndose así en un acreedor, se dice que ha "realizado" su riqueza, o que ha "realizado" sus posesiones. *En el mundo de los negocios el precio de las cosas es un hecho más sustancial que las cosas mismas.*
>
> Veblen (1923: 88-89, énfasis agregado)

La naturaleza pecuniaria de la terminología de los negocios es más que una mera convención de la contabilidad; es su esencia misma.

A primera vista, la separación que propone Veblen entre industria y negocios es semejante a la distinción de Marx entre reproducción simple del valor de uso (*M-D-M*) y la reproducción ampliada del valor de cambio (*D-M-D'*). La primera es la representación del ciclo vital de los trabajadores/creadores; la segunda, la del de los capitalistas/dominadores. Sin embargo hay una diferencia insoslayable. Marx utiliza una unidad material singular –el trabajo abstracto– para medir este proceso. En contraste, Veblen parte de dos categorías diferentes: las unidades materiales heterogéneas de la industria y las unidades pecuniarias universales de los negocios. Esta dualidad le permitió evitar el *problema de la transformación* del planteamiento marxista: los precios y la acumulación son magnitudes propias de los negocios, y por ende su determi-

1 A menos de que indiquemos otra cosa, utilizamos el término "ganancia" en un sentido amplio, para denotar el ingreso del capital en general.

nación no puede ser atribuida, al menos no de forma simple, a la compleja y difícilmente rastreable esfera de las interacciones industriales.

De acuerdo con Veblen, a diferencia de la industria considerada en abstracto, la industria capitalista está subordinada a los fines del negocio; su propósito no es ya el servicio ni la preservación de la vida, sino la ganancia. Tan simple como parece, esta jerarquía invierte el razonamiento convencional de la economía. Por tratarse de una búsqueda de ganancia, apunta Veblen, el negocio representa un derecho sobre la riqueza pecuniaria. Es por entero y únicamente un asunto perteneciente a la *distribución*. Los objetos a los que las ganancias permiten tener acceso son creados en otro sitio: la esfera industrial (así como en la naturaleza). Aun así, dado que la industria capitalista está conducida y orientada por los fines del negocio, se sigue que la flecha de la causalidad no va de la producción a la distribución sino de la distribución hacia la producción. Y si la causalidad es una guía para el análisis, el estudio del capitalismo debe partir del negocio, no de la industria.

En efecto, la industria por sí misma no ofrece pistas sobre el proceso de distribución. Anticipando y desestimando la Controversia de Cambridge más de medio siglo antes de que se produjera, Veblen señaló con suficiente claridad que la teoría de la productividad marginal de J. B. Clark reemplazaba la realidad por los deseos. A fin de explicar la distribución a partir de la productividad, debemos identificar la productividad de cada factor individual de producción. Pero según Veblen esta identificación es imposible porque, de entrada, los insumos de la producción no poseen ninguna productividad individual.

El equipo inmaterial

Ya hemos señalado que Veblen entiende la actividad industrial como una comunidad integrada de procesos centrada en la "herencia tecnológica" de la sociedad. Superficialmente, este punto de vista puede parecer similar a la convicción dominante popularizada por Galbraith (1958; 1967), quien subrayó la creciente importancia de la tecnología en relación con los otros factores productivos –es decir: la tierra, el trabajo y el capital.

Pero no es esto lo que Veblen tenía en mente. En su opinión, la tecnología –el "equipamiento inmaterial" de la sociedad, como le gustaba llamarla– no es simplemente otro "factor de producción" más o menos importante. Por el contrario, la tecnología es la substancia cultural *vital*, en virtud de la cual las materias primas, las máquinas y el trabajo físico de los seres humanos son utilizables: "Afirmar que estos minerales, plantas y animales son significativos –en otras palabras, que representan bienes económicos– quiere decir que ellos ya han sido incorporados al campo de conocimiento comunitario sobre los métodos y los medios de la producción" (Veblen 1908: 329). Sin este "equipamiento inmaterial", sostuvo, los factores físicos de la producción serían objetos económicamente insignificantes.

Por ejemplo, la utilidad de una computadora depende crucialmente del estado actual de la tecnología. Con la llegada de un nuevo software, el hardware

pronto termina en un tiradero de chatarra; la nueva tecnología lo vuelve socialmente obsoleto, y aunque puede no haber perdido una sola de sus funciones operativas, deja de ser un "bien de capital". Si recorremos la historia en sentido opuesto, una moderna fábrica de semiconductores, en la época de Veblen, no habría sido más que una colección de objetos físicos desprovistos de valor (y por ende de significado), en primer lugar porque no habría podido ser operada; en segundo lugar, porque sus productos no habrían tenido un uso perceptible. En éste y todos los demás casos imaginables, la transformación de un objeto físico en un bien de capital económicamente útil no puede adelantarse ni retrasarse al "estado de las artes industriales" existente. El mismo principio se aplica a la fuerza de trabajo y las materias primas. Una tribu silvestre se encontraría perdida en una fábrica moderna tanto como un gerente bancario estaría perdido en el desierto del Sahara. De la misma forma, los antiguos utensilios de piedra son hoy tan inútiles como lo fue el petróleo antes de la invención de los motores de combustión interna.

Es evidente que el trabajo, la tierra y los bienes de capital son esenciales para la producción; pero lo son únicamente en la medida en que están integrados a un proceso social y cultural que los comprende. Por ende, "es estéril preguntar" –afirmababa Veblen mientras muy pocos economistas neoclásicos escuchaban– "qué proporción de los productos de la industria o de su productividad debe ser atribuida a estas fuerzas en bruto, humanas y no humanas, separadas de los factores específicamente humanos que generan la eficiencia tecnológica" (1908: 349-50). En pocas palabras, a medida que el sistema industrial aumenta su complejidad, la teoría *productivista* de la distribución se vuelve un oxímoron.

Para ilustrar la naturaleza "holística" de la industria contemporánea, consideremos el sector automovilístico. Su proceso de investigación y desarrollo incluye campos diversos como las matemáticas, la física, la química, la biología, la metalurgia, la economía, la demografía, la sociología y la política. Su producción depende de la interacción coordinada de las materias primas, el trabajo, la construcción de las instalaciones, la infraestructura, el transporte y la distribución de sistemas en numerosos países. Finalmente, el desarrollo, la producción y el consumo dependen de las tendencias sociales generales. Por ejemplo, la emergencia de la refinación de petróleo a gran escala, la creación de los suburbios urbanos y los sistemas carreteros, aceleraron la producción automovilística en el siglo XX, mientras que la congestión y los límites medioambientales con seguridad van a obstaculizarla en el presente siglo.

En este contexto de creciente complejidad, con la tecnología siendo temporalmente acumulativa, espacialmente interdependiente y entremezclada con la política, es prácticamente imposible y teóricamente inconcebible intentar siquiera discernir de manera aislada cuáles son los "insumos" de la producción –aún más difícil resultaría determinar por separado su respectiva contribución productiva–. Y esto es apenas la primera parte del problema.

La mano del poder

El ejemplo del automóvil muestra que el proceso industrial es integrativo y comprehensivo. Pero por sí mismo, esto no quiere decir que sea "eficiente". Una dificultad añadida proviene de que, como señala Veblen, la industria está subyugada por el negocio. El principio que dirige la producción automovilística de nuestro ejemplo es la ganancia que espera la corporación. Sin embargo, al contrario de lo que creen varias doctrinas de la economía política, afirma Veblen, este beneficio depende no de la eficiencia, sino del "sabotaje". Dicho de forma más general, el ingreso de un propietario es proporcional no a la contribución productiva específica de los insumos que él ha aportado, y ni siquiera al grado de explotación de los trabajadores productivos, sino *al daño total que un propietario pueda infligirle al proceso industrial en su conjunto.*

La consecuencia de ello es que cada elemento del proceso industrial está afectado por la mano del poder. En el caso de la producción automovilística, cada aspecto –desde las consideraciones ambientales, la construcción de los suburbios y del sistema carretero, hasta el desarrollo de la ciencia básica, pasando por el proceso global de coordinación de la producción manufacturera y el adoctrinamiento de los trabajadores y los consumidores– está entreverado con el poder. Así, incluso si de algún modo milagroso consiguiéramos discernir todas las conexiones existentes entre todos estos insumos y los automóviles producidos, este resultado reflejaría no la productividad por sí misma, sino el *control de la productividad* para los fines capitalistas.

Según este punto de vista, es imposible hablar de una economía despolitizada, como hacen los liberales, o de una separación entre explotación económica y opresión política, tal como lo formulan los marxistas. Más bien, la distinción fundamental es entre el poder y la creatividad, y nuestra tarea es desentrañar analíticamente las interacciones específicamente capitalistas entre la industria y el negocio.

El holograma social

La imagen del todo

Metafóricamente, la interacción entre la industria y el negocio puede ser pensada como un holograma social. El concepto del holograma al que aludimos antes en este libro fue inventado a finales de la década de 1940 por el físico húngaro-británico Denis Gabor, invento por el que más tarde ganaría el Premio Nobel. Técnicamente el holograma es un método fotográfico que utiliza rayos láser para grabar y después leer y proyectar el patrón de interferencia entre ondas incidentes. Pero es más que un mero *gadget* tecnológico. Visto desde un abordaje conceptual, el holograma tiene inmensas implicaciones potenciales más allá de la fotografía.

Para ilustrar este principio subyacente, pensemos en un estanque en el que dejamos caer tres guijarros al mismo tiempo. Estos tres "eventos" incidentes crean una estructura de ondas que se expanden e intersectan a través del

estanque. Ahora, supongamos que pudiéramos congelar instantáneamente el agua del estanque, recortar la capa superior del hielo que contiene la inscripción del patrón de ondas y después dejarla caer en el suelo, rompiéndola en pedazos. Debido a la curvatura de las ondas, cada pieza, sin importar cuán pequeña fuera ni la posición que ocupaba en el estanque, contendrá información suficiente, algo difusa pero completa, para reconstruir los tres eventos. Sólo necesitaríamos "extender" los arcos parciales del fragmento para trazar círculos completos y así encontrar sus centros. Esta capacidad convertiría a cada pieza en un *holo-grama* –el antiguo término griego que significa "imagen completa".[2]

Desde su invención, el concepto holográfico de Gabor se ha extendido de la física a la neuropsicología, entre otras áreas.[3] Sin que la precisión pueda ser comparable, parece que la concepción de la industria y el negocio propuesta por Veblen podría beneficiarse de la metáfora holográfica. Según esta metáfora, la sociedad es el estanque y cada pulso de la acción humana –una nueva idea, la reestructuración de las instituciones, las personas o las máquinas, una determinada transformación social de materia en energía– es un guijarro arrojado. El holograma social resultante es temporal y espacial. En su concepción más general, abarca todo el espectro de la acción humana contemporánea junto con el conjunto de sus antecedentes históricos.

Ahora bien, en esta metáfora cada creación social –y por ende cada bien y cada servicio– puede ser pensada como una sección del holograma. Ante el ojo no entrenado estas secciones se presentan como partículas distintas. No obstante todas y cada una de ellas contienen la totalidad de las interacciones de tipo ondulante de las acciones humanas pasadas y presentes, positivas y negativas.

Desde este punto de vista, la ideología convencional de los insumos y los productos [*inputs* y *outputs*] es una simplificación engañosa. Ésta se concentra en las relaciones de primer orden entre las cantidades observables (mejor dicho, aparentemente observables) de partículas individuales, ignorando la invisible y sin embargo más importante fusión de los impulsos sociales, políticos y tecnológicos sin las cuales las partículas individuales ni siquiera podrían ser consideradas como insumos o como productos.

Pero desafortunadamente, a los pulsos sociales que constituyen esta fusión holográfica no se les puede atribuir un peso particular objetivo medido por su "contribución" aislada, ya sea productiva o no-productiva. A diferencia de los eventos naturales, el carácter de estos impulsos es social en su naturaleza e intersubjetivo en su interpretación. Aunque cada uno de ellos está "presente" en todos los productos sociales, la *medida* de esa presencia es imposible de

2 Una de las más tempranas (y más imaginativas) aplicaciones del modelo holográfico a la comprensión de la conciencia y del cosmos es el libro de Itzhak Bentov *Stalking the Wild Pendulum* (1977). La metáfora del estanque la tomamos de este libro.

3 En física, el innovador fue David Bohm (Bohm 1980; Bohm y Peat 1987; Hiley y Peat 1987). En la neuropsicología fue Karl Pribram (1971).

cuantificar objetivamente. Y esta imposibilidad sella el destino de cualquier intento por derivar teóricamente la distribución de la productividad objetiva: la estructura cuantitativa insumo-producto no puede ser rastreada porque no existe, y lo que no existe no puede ser la base de una teoría que aspira a medirlo.

Resonancia y disonancia

La alternativa que proponemos consiste en imaginar esta interacción holográfica en su totalidad. Una pulsación única es demasiado poco. Una pulsación repetida crea un patrón. Una pulsación repetida en un intervalo regular –es decir, a una frecuencia determinada– crea un patrón de oscilación estilizado. Los osciladores que vibran a su "frecuencia natural" tienden fácilmente a "hablar" con otros osciladores que vibran a una frecuencia igual o similar. Cuando se produce esta covibración se dice que los elementos "resuenan". Los sistemas resonantes son energéticamente eficientes, en la medida que no requieren de una energía mínima para mantener y amplificar sus vibraciones. Además, se sincronizan a sí mismos, tendiendo a recalibrar y corregir pequeñas anomalías que vibran a una frecuencia ligeramente diferente. Finalmente, se encuentran en todo el universo –lo mismo en la estructura del átomo que en los movimientos de los cuerpos celestes, pasando por los sistemas vivientes.

Metafóricamente, podemos pensar en el concepto de industria de Veblen como un sistema resonante. Su objetivo es mejorar la vida humana de manera eficiente, y la mejor forma de alcanzar ese propósito es mediante la coordinación y la integración razonada, es decir, a través de un sistema resonante cuyas numerosas pulsiones sociales estén organizadas de tal forma que puedan vibrar a frecuencias establecidas y que se refuercen recíprocamente. Determinar qué es lo que constituye a una industria resonante –así como a la "vida buena" que esa resonancia intenta realizar– es por supuesto un problema abierto. Corresponde a la sociedad decidir sobre estas cuestiones. Y tales decisiones, dado que conciernen a la sociedad como un todo, resultan más significativas a medida que se vuelven más democráticas.

Esta articulación de la industria produce una noción de productividad alejada de la que utiliza la economía política convencional. Neoclásicos y marxistas piensan en la "eficiencia productiva" en términos de insumos y productos objetivos. El objetivo es la obtención de un producto, y un proceso eficiente es aquel que nos entrega una determinada cantidad de *productos* con la mínima cantidad de *insumos*. Sin embargo esta definición no puede ser aplicada a la noción analítica de la industria resonante por dos razones.

En primer lugar, los medios y los fines de la industria no tienen una magnitud objetiva. Cuando una sola persona evalúa la relación entre un conjunto bien definido de insumos y un solo producto resultante, la medida parece estar libre de ambigüedades. Pero como vimos en el capítulo 8, la ilusión de la objetividad se disipa tan pronto comenzamos a considerar las cosas de ma-

nera más general; y desaparece por completo cuando lidiamos con la sociedad como un todo.

A este nivel, las magnitudes sólo pueden ser medidas *intersubjetivamente*. Esta intersubjetividad puede tomar varias formas. Puede ser impuesta por un dictador o una oligarquía; puede ser impuesta por el poder capitalista bajo la forma de intercambios voluntarios; o puede ser decidido de manera abierta y democrática mediante un amplio proceso de participación en el que una sociedad que busca la resonancia asigna conscientemente cantidades a sus preferencias y sus métodos. Resulta obvio que esta última medida, que representa nuestra forma de concebir la industria, es incompatible con cualquier definición objetiva de eficiencia.

La segunda razón es que los fines no están necesariamente separados de los medios. Las medidas estándar de la eficiencia tratan a los insumos como algo que debe ser minimizado, y a los productos como algo que debe ser maximizado; pero este enfoque tiene sentido únicamente si las dos categorías son mutuamente excluyentes. Desde el punto de vista de una industria resonante, sin embargo, los medios y los fines no son mutuamente excluyentes: la creatividad, la alegría y el confort de *quienes producen* son tan importantes como *aquello que producen*. Y dado que el propio proceso de mejorar la vida humana es parte integrante de esa vida mejor, los "insumos" se confunden con los "productos" y el concepto convencional de eficiencia se desploma. En lugar de ser una proporción objetivamente dada entre insumos y resultados, la productividad se convierte en lo que la sociedad hace de ella: *una "vida buena" creada democráticamente por persona.*

Con este concepto alternativo en mente, consideremos ahora el ámbito del negocio. Aunque nunca deje de cruzarse con la industria, la esfera de los negocios tiende a vibrar a frecuencias diferentes –diferentes entre sí y respecto de la industria–. El principal propósito del negocio es el beneficio *diferencial*. Aisladamente, este objetivo compele a los capitalistas, tanto en lo individual como en grupo, a actuar siguiendo un propósito personal y no concertado, de manera que cada uno "vibra" a una frecuencia distinta. Pero desde el punto de vista del conjunto el panorama cambia considerablemente. Como hemos visto en la parte III, en el nivel más general los negocios tienen su propia superresonancia –una resonancia que se manifiesta a través de la religiosa sumisión de todos los capitalistas a los mandatos universales de la capitalización–. Pero esta superresonancia de los negocios entra en conflicto con la de la industria. Y no podría ser de otra manera.

Es verdad –y en este punto diferimos de Veblen y coincidimos con Marx– que el negocio puede impulsar –y en efecto a veces lo hace– a la industria. Empuja a las personas, las organizaciones y las instituciones hacia un estado de hiperactividad informando y reestructurando sus interacciones. Pero por definición, este impulso –y aquí Veblen está en lo correcto– no puede contribuir a que la industria sea productiva. Si el impulso proveniente de los negocios resonara con la industria –es decir, si sirviera a la definición intersubjetiva de la "vida buena"– se convertiría en parte de la industria. Sin embargo la

industria es abierta y por lo tanto es *inherentemente* una actividad con la que no se lucra, de manera que este impulso no puede pertenecer a la esfera de los negocios. La única manera de obtener una ganancia es a través de la disonancia. Sólo conduciendo a la industria en formas que *parcialmente obstaculizan e interfieren con* su integración abierta, la coordinación y el bienestar de sus participantes, es posible que los negocios obtengan ganancias y que el capital sea acumulado.

Como sucede con el resto de las metáforas, no debemos tomar ésta en un sentido literal, sino como un marco mental que nos ayude a imaginar explicaciones alternativas. A continuación nuestra tarea será explicar precisamente cómo el negocio perjudica a la industria y de qué forma su interacción puede servir de base a una teoría del capital como poder.

Propiedad ausente y sabotaje estratégico

El derecho natural a la inversión

En el largo plazo, sostiene Veblen, el volumen de la producción depende principalmente del tamaño de la población y del estado de las artes industriales; los "activos tangibles" son relativamente insignificantes. A través de la historia la destrucción ocasional de los recursos y el equipo material ha representado un inconveniente menor. En Irlanda, por ejemplo, el analfabetismo promovido por los ocupantes británicos obstaculizó el desarrollo de forma mucho más efectiva que la destrucción de la infraestructura material del país. Incluso en el siglo XX, cuando la acumulación física había alcanzado niveles sin precedentes, países devastados por la guerra como Japón y Alemania necesitaron pocos años para lanzar sus respectivos "milagros económicos".

En el corto plazo, sin embargo, el equipo tangible es más significativo, y es aquí, según Veblen, que la noción de propiedad entra en escena:

> Hasta ahora, quien posee el derecho legal de retirar de la utilización actual un elemento del aparato industrial o de las materias primas, está en la posición de imponer términos y exigir una estricta obediencia bajo la amenaza de volver inoperante la reserva tecnológica de la comunidad. La propiedad sobre el equipamiento industrial y los recursos naturales confiere el derecho a imponer el desempleo y así volver inútil la potencia laboral de la comunidad. *En esto consiste el Derecho Natural de la Inversión.*
>
> (Veblen 1923: 65-66, énfasis agregado)

Un lector moderno tal vez encuentre esta definición de inversión desconcertante, así que tal vez sea útil situarla dentro de su contexto histórico. Originalmente, el significado de la "inversión" (*investment*) no tenía nada que ver con el dinero y menos con la producción. La inversión era un asunto de poder puro y simple. *Investio* significa en latín "vestir", y en la Europa de la Edad Media se refería a un derecho feudal de propiedad. Habitualmente los señores entregaban a sus vasallos un traje de tela –o *vestes*– como parte de su sustento

y signo de honor. La ceremonia simbólica por la cual el señor transfería los derechos de propiedad al vasallo era conocida como *investiture*. La propiedad en cuestión podía ser un territorio, una oficina, un monasterio o simplemente un estipendio (*feodum de bursa*). La ceremonia "investía" al vasallo con el feudo, confiriéndole un *tenure* o *seisin* –un embargo legal protegido contra la invasión de cualquier enemigo (Bloch 1961: 173, 349; Ganshof 1964: 97, 126) –. De acuerdo con el *Oxford English Dictionary*, la palabra *investment* adquirió un uso comercial hasta comienzos del siglo XVII con el comercio en las Indias orientales, y su connotación contemporánea, la transformación del capital dinerario en un activo tangible que genera un rendimiento, apareció sólo hasta la mitad del siglo XVIII.

En otras palabras, si tomamos en cuenta la evolución del término, el vínculo causal no va de la generación de ganancias al derecho de propiedad, sino de la propiedad *investida* a la apropiación de la ganancia. De acuerdo con Veblen, el mismo principio se mantiene en la época capitalista. Los "bienes capitales" reportan un beneficio no por su productividad individual sino, en primer lugar, porque ellos son poseídos *privadamente,* es decir poseídos *en contra de* los demás.

La propiedad privada y la exclusión institucionalizada

¿Cómo "genera" ganancias la propiedad privada? Necesariamente, todo orden social se crea y sostiene mediante una determinada combinación de cooperación y poder. En las primitivas sociedades igualitarias, la cooperación es preponderante. En el capitalismo, el poder es el principio determinante. El principio del poder capitalista está enraizado en la centralidad de la propiedad privada. La palabra "privada" proviene del latín *privatus*, que significa "restringido", y de *privare,* que significa "privar-de". Como Jean-Jacques Rousseau nos dice, "El primer hombre al que, tras cercar un pedazo de tierra, se le ocurrió decir "esto es mío", y encontró personas lo bastante simples como para creerle, fue el verdadero fundador de la sociedad civil" (Rousseau 1754: Parte III).

La característica más importante de la propiedad privada no es lo que le permite hacer a quienes poseen, sino lo que le impide a quienes no. Técnicamente, cualquiera puede meterse dentro del automóvil de alguien más y alejarse conduciendo, o dar la orden de vender todas las acciones de Warren Buffet en Berkshire Hathaway. El solo propósito de la propiedad privada es evitar que hagamos algo así. En este sentido, la propiedad privada es exclusiva y totalmente una institución excluyente, y la exclusión institucional concierne al poder organizado.

La exclusión no tiene que ser ejercida. Lo que importa es la existencia del *derecho* a excluir y la *facultad de establecer los términos para que ese poder no sea ejercido*. Este derecho y esta facultad son los fundamentos de la acumulación. Los negocios se benefician de la amenaza implícita o el ejercicio explícito del poder, prerrogativas contenidas en la propiedad, siendo la

ganancia de los capitalistas el *rescate* que se paga para que se le permita a la industria resonar:

> Evidentemente, la propiedad no sería nada más que una gesticulación vacía si no existiera el derecho legal al sabotaje. Sin este poder de controlar discrecionalmente la inactividad, sin el derecho a mantener al trabajo lejos de las manos de los trabajadores y al producto fuera del mercado, *la inversión y las empresas comerciales desaparecerían*. Éste es el significado general de la Seguridad de la Propiedad.
>
> (Veblen, 1923: 66-67, énfasis agregado)

Por supuesto que el poder no es exclusivo del capitalismo. De acuerdo con Veblen todas las formas de propiedad están basadas en el mismo principio de apropiación coercitiva, lo cual, desde su perspectiva, data de las tempranas fases del barbarismo y de la emergencia de las primeras costumbres sociales predatorias. El factor que diferencia al capitalismo, dice, es tecnológico: la institucionalización del poder de embargar por la fuerza está íntimamente ligada a la naturaleza de los instrumentos tangibles y su relativa importancia en la producción. En las etapas tempranas del desarrollo social, la apropiación forzada era limitada porque había poco que apropiarse, y la mayoría de los bienes era fácilmente reemplazable. Pero a medida que los "activos inmateriales" comenzaron a acumularse, aumentó el beneficio de controlar los "activos materiales" clave de la sociedad.

Derechos de propiedad

Según Veblen (1898; 1899a) la primera forma de los derechos de propiedad fue la propiedad sobre las personas y en particular las mujeres. Etimológicamente, la palabra inglesa *husband* y la palabra mesopotámica "*baal*" comparten el doble significado de propiedad y matrimonio –y en este último caso, un sentido de explotación sexual y de la superioridad del dios masculino del panteón semítico occidental.[4]

Posteriormente, el centro de la propiedad se desplazó (aunque no necesariamente de manera lineal) hacia los esclavos, los animales y la tierra. La trayectoria específica dependió de la naturaleza del desarrollo tecnológico, y sólo en tiempos recientes se movió principalmente hacia los medios de producción producidos.[5] Es notable que, hasta antes del capitalismo, ni la propiedad sobre los esclavos ni la propiedad sobre la riqueza de la tierra tuvieron que ser justificadas en términos de su contribución productiva; ambas estaban

---

4 Ésta fue también la perspectiva del marxismo temprano. Según Engels, en *El Origen de la Familia, la Propiedad Privada y el Estado* (1884), las clases y el Estado jerárquico evolucionaron a partir de la propiedad privada, que a su vez originó la apropiación por los hombres de las mujeres.

5 La evidencia temprana de estos desplazamientos la encontramos en los muchos debates sobre la esclavitud y la parcelación de los patrimonios familiares en el *Libro de los Números*.

institucionalizadas como un "derecho" –en virtud de una voluntad divina o de la fuerza pura, nunca como consecuencia de su creatividad.

Ahora bien, ya que es igual de claro que la mera propiedad del capital no es más productiva que la propiedad de los esclavos o la de la tierra, ¿por qué los economistas insisten en que lo es?

La respuesta, según Veblen, es que la teoría económica fue indebidamente influenciada por las instituciones artesanales que existieron durante la transición del feudalismo al capitalismo. El sentido común sugería que los artesanos, trabajando para sí mismos con sus propios instrumentos materiales, tenían el "derecho natural" de poseer lo que habían hecho; esto también implicaba que podían disponer de sus productos como desearan, es decir, que podían venderlos para recibir un ingreso.[6] La artesanía y el pequeño comercio contribuyeron así a institucionalizar el beneficio pecuniario como una extensión natural de la propiedad fundada en la creatividad. Con el intercambio visto como un "derecho natural de propiedad", la sola obtención de esta ganancia se convirtió en una prueba de su productividad.

Pero el sentido común se equivoca por dos razones. Primero, incluso en la etapa artesanal la producción era un proceso societal integrado. Así, a pesar del mito del "individualismo", la propiedad privada era por lo menos parcialmente dependiente de las dinámicas del poder organizado (las prácticas excluyentes de los gremios son una buena ilustración de ello). En segundo lugar, y lo que es más significativo, las instituciones artesanales tenían una vida muy corta. Como Veblen muestra, los cambios técnicos que tuvieron lugar desde que comenzó la revolución industrial obligaron a que la producción tuviera que desarrollarse en gran escala, lo que a su vez implicó la progresiva separación entre *propiedad y producción*.

La "propiedad ausente" del poder

Durante las primeras etapas del capitalismo, la producción y el negocio estuvieron parcialmente entreverados.[7] En efecto, incluso hacia finales del siglo XIX, los "jefes de la industria" estadounidense tales como Cornelius Vanderbilt y Andrew Carnegie eran considerados como fuerzas creativas, actuando lo mismo como trabajadores hábiles que como intrépidos hombres de negocios. Esta duplicidad no duró mucho tiempo, pues el que el negocio se separara cada vez más de la industria produjo efectos considerables: gradualmente el capitalismo llegó a significar no sólo el amasamiento de "bienes de capital"

6 Como afirmó John Locke en el siglo XVII: "*La libertad natural* del hombre consiste en estar libre de cualquier poder superior sobre la tierra […] en adoptar como norma, exclusivamente, la ley de naturaleza […] La naturaleza ha dejado bien sentado cuáles han de ser los límites de la propiedad, pues éstos dependerán del trabajo que realice un hombre y de lo que resulte conveniente para vivir" (1690, §22 y §36, énfasis en el original).

7 Para una reflexión literaria de esta fusión, véase por ejemplo "El hombre silencioso", un breve relato incluido en *El Exilio y el Reino,* de Camus (1958).

bajo la propiedad privada sino, más profundamente, una división entre negocio e industria que se expresó en el surgimiento de la propiedad *ausente*.

La institución de la propiedad ausente ha alterado la naturaleza misma y el significado del capital. Tal como los señores europeos de la Edad Media, quienes gradualmente se retiraron de la administración directa de sus dominios, los capitalistas modernos se han convertido en inversionistas financieros, propietarios ausentes de una riqueza pecuniaria sin trato directo con la industria.

La completa desvinculación entre el capital y los "bienes de capital" puede ilustrarse a través de ejemplos que rayan en lo cómico. En el verano de 1928 las compañías petroleras más grandes del mundo firmaron en secreto el Acuerdo de la Línea Roja, que parcelaba el Medio Oriente entre ellos para los próximos años. Para celebrar la ocasión, el arquitecto del pacto, Calouste Gulbenkian, conocido como "Mr. Cinco por ciento", alquiló un bote para cruzar el mediterráneo con su hija Rita:

> Sobre la costa de Marruecos avistó un tipo de barco que nunca había visto antes. Le pareció extraño por la chimenea que sobresalía por el extremo de la popa y por su largo casco, y preguntó qué barco era. Un buque petrolero, le contestó Rita. Él tenía cincuenta y nueve años de edad, acababa de firmar uno de los mayores acuerdos comerciales del siglo, era el Talleyrand del petróleo, y nunca había visto un buque petrolero.
>
> (Yergin 1991: 206)

Esta ilustración no es atípica. En la actualidad aproximadamente la mitad de los activos de los capitalistas son poseídos indirectamente a través de instituciones de inversión tales como los fondos de pensión, los fondos mutuos, los fondos soberanos, los fondos especulativos, las compañías de seguros, los bancos y las corporaciones. Los propietarios de estos activos, sean grandes o pequeños, tienen un escaso poder de decisión sobre la administración del proceso de producción subyacente. En su mayor parte, ellos apenas compran y venden acciones de esos activos y a cambio recaudan el flujo de dividendos. A menudo esta diversificación es tan intensiva que no saben exactamente qué poseen. Y esta caracterización no se limita a los propietarios de los portafolios de inversión: muchos de los mayores inversionistas directos (incluyendo a los aristócratas del capitalismo, cuyos nombres llenan las listas de los supermillonarios de Forbes) permanecen igual de lejos de cualquier decisión industrial. La mayoría de sus energías se concentran en la alta política del sabotaje y el fino arte de cortar y pegar activos mediante los infinitos contratos de cesión y fusión –actividades que normalmente desempeñan, tal como Gulbenkian, sin jamás ver un solo "bien de capital".

Mientras que la mayoría de los economistas sigue viendo al capital como una amalgama de máquinas, estructuras, bienes intermedios y una tecnología como "medida de su ignorancia", para el inversionista el capital desde hace mucho que está desprovisto de cualquier característica física. Para los modernos propietarios –sin importar su género, color, religión, inclinación sexual, origen étnico, cultura, nacionalidad, credo, altura, peso o edad– el capital sig-

nifica una y sólo una cosa: *la capitalización pecuniaria de la capacidad de obtener ganancias.* El capital no es la propiedad de las fábricas, las minas, los aviones, los puntos de venta, los softwares ni los equipos de cómputo, sino el valor presente de la ganancia que se espera recibir en virtud de dicha propiedad.

Por supuesto que los neoclásicos nunca han tenido una discusión acerca de si el capital es el valor presente del beneficio esperado. En el largo plazo, nos aseguran, la oferta y la demanda hacen que el valor presente sea igual al costo de producir ese capital (asumiendo que existen los mercados competitivos, la capacidad de previsión perfecta y los demás personajes de su cuento de hadas hedonista). Pero como Veblen (1908) acertadamente mostró, mucho antes de la Controversia de Cambridge (tal como vimos en la parte III), esta explicación era lógicamente deficiente desde su comienzo. Si el capital y los bienes de capital eran la misma "cosa", se preguntó, ¿cómo el capital podía moverse de una industria a otra, mientras los bienes de capital –es decir, las entidades "durables" del capital– permanecían encerrados en su locación original? De forma semejante, ¿cómo podía una crisis en el dominio de los negocios disminuir el valor del capital si, en tanto substancia productiva material, los bienes de capital subyacentes permanecían inalterados? ¿O cómo el capital existente podía ser denominado en términos de su productividad, cuando el progreso tecnológico parecía destruir su valor pecuniario?

Para Veblen, la respuesta era simple: el capital no es una entidad de dos caras. Es una magnitud pecuniaria y *sólo* una magnitud pecuniaria, y su magnitud depende no de su capacidad de producir, sino de su habilidad para incapacitar. En último análisis, el capitalista moderno no es nada más que el *propietario ausente del poder*.

Sabotaje estratégico

¿Qué es exactamente el poder de incapacitar? ¿De dónde proviene, qué formas toma y cómo produce una ganancia? Según Veblen, la respuesta ha permanecido en la sombra debido en parte a que la consolidación histórica de los derechos de propiedad capitalista paulatinamente sustituyó a la manipulación ideológica, a la autoridad para ejercer la fuerza bruta y a la santidad religiosa.

Con la simultánea emergencia de la corporación y el Estado modernos, el capitalismo ha adquirido un "rostro" civilizado: la propiedad ausente se ha convertido en una norma legítima; la violencia abierta ha sido reemplazada por las amenazas latentes respaldadas por robustos presupuestos publicitarios, servicios de seguridad ampliados y prisiones sobrepobladas; y el poder se ha solidificado dentro de una estructura mística al menos a ojos de quienes están subyugados a él. En este nuevo orden, el poder de incapacitar –el "sabotaje", como lo llamó Veblen– se convierte en una convención completamente legítima, que se despliega rutinaria e invisiblemente a través de la subordinación de la industria al negocio. Los planos de la producción capitalista están ya programados para ejecutar la limitación capitalista, los gerentes que contrata

son educados en el arte de la restricción invisible, y sus altos ejecutivos son remunerados en proporción a las ganancias. Para alcanzar la tasa media de rendimiento, todo lo que los dueños deben hacer es poseer.

¿Pero dónde se ubica el "sabotaje"? ¿No es verdad que para obtener ganancias los negocios necesitan promover la creatividad industrial, el "ingenio productivo" y las "buenas prácticas"? No realmente. Estrictamente hablando, el negocio no puede "promover" la industria. Como mucho, puede dejarle el paso libre, pero incluso en esos casos lo haría sólo hasta cierto punto y bajo condiciones específicas. Las ganancias dependen de lo producido, pero no de cualquier tipo de producto y no únicamente de él. Además esta dependencia es no lineal y en ocasiones está invertida, razón por la que Veblen habló específicamente de sabotaje estratégico.

Visto como un orden social, es cierto que el negocio es más "productivo" que cualquiera de los modos sociales de organización previos.[8] Y sin embargo, arguye Veblen, la inmensa vitalidad productiva de este orden social es un fenómeno industrial, no un fenómeno que provenga del negocio. Mientras que el negocio es posible sólo en conjunción con la industria de gran escala, lo contrario no es verdad (como lo demuestran la industria socialista y las grandes cooperativas como Mondragon). Es evidente que las prácticas comerciales están íntimamente ligadas a la industria, pero esto es así sólo en lo que respecta al control, no a la producción ni a la creatividad. Desde esta perspectiva *a priori*, el negocio es *per se* distinto de la industria, así que, por definición, no puede impulsarla. Incluso las compañías que poseen tecnología de última generación están impedidas para promover la creatividad industrial; cuando mucho pueden relajar (casi siempre a cambio de una considerable cuota) algunos de los constreñimientos que limitan la creatividad.

Esta interpretación de la hiperproductividad del capitalismo difiere de la de Marx. En nuestra perspectiva, Marx estaba en lo correcto al enfatizar el carácter dialéctico del imperativo de la transformación técnica, énfasis que un evolucionista como Veblen prefirió descartar. Es verdad que en el largo plazo los capitalistas se ven forzados (y a su vez fuerzan al resto de la sociedad) a revolucionar constantemente las pautas de la reproducción social. Ellos deben continuamente *invertir* en que la industria desarrolle nuevos métodos y productos para ellos, y en la expansión de su capacidad para producirlos. Sin embargo hacen todo esto con miras a un beneficio diferencial, y ese beneficio diferencial es posible únicamente en virtud de la *restricción*.

"La gratuidad no es un modelo de negocios", explica el representante de eBay China (Dickie 2006). El dinero gastado en que los ingenieros inventen una tecnología de libre acceso o en hacer que los trabajadores produzcan una capacidad física que todo el mundo pudiera utilizar gratuitamente es dinero tirado por el desagüe. La única manera de que ese gasto se convierta en una

---

8 Esta afirmación no se refiere al incremento "medido" en utilidad o trabajo abstracto, sino a las transformaciones sociales sin precedentes, a los inmensos cambios técnicos y a las desorbitadas tasas de conversión energética que se presentan en la época capitalista.

inversión generadora de una ganancia es que los demás tengan prohibido utilizar gratuitamente lo que sea que ella produzca. En este sentido la inversión capitalista –sin importar cuán "productiva" sea en apariencia, ni cuánto crecimiento parezca "generar"– sigue siendo lo que siempre ha sido: un acto de limitación.

La dirección de la industria

La limitación toma dos formas generales. La más importante –pero también la más elusiva y la más difícil de delinear– concierne a la propia dirección del desarrollo industrial. Esta restricción, claro está, no es exclusiva del capitalismo, sino inherente al desarrollo mismo bajo cualquier sistema jerárquico de producción.

De acuerdo con la evidencia histórica reunida por Stephen Marglin (1974), los gobernantes luchan, casi sin excepción, por imponer técnicas que aseguran y amplifican su poder, y frecuentemente hacen esto a *expensas* de la eficiencia (tal como se mide convencionalmente). Éste fue el caso cuando los romanos forzaron a los esclavos a trabajar en las fábricas de ladrillos y cerámica, y cuando los señores feudales europeos impusieron el uso de los molinos de agua y prohibieron el de los molinos manuales; también cuando los dueños de las plantaciones de los Estados Unidos, tras la guerra civil, impusieron a los pequeños agricultores un sistema de aparcería basado en el crédito; y fue el caso cuando Stalin colectivizó la agricultura soviética. El propósito de estas imposiciones tecnológicas, afirma Marglin, fue "dividir y conquistar". Y en su opinión, lo mismo vale para la producción capitalista: por esta razón los capitalistas británicos conservaron técnicas de minería demostradamente ineficientes, introdujeron el sistema de la fábrica mucho antes de la llegada de las máquinas, y establecieron una puntillosa división del trabajo tan incapacitante que terminaba por ser técnicamente antiproductiva.

A primera vista la imposición capitalista de la ineficiencia resulta sorprendente y hasta contraintuitiva. Después de todo, los capitalistas persiguen la ganancia, la ganancia se incrementa cuando los costos de producción descienden, y los costos de producción descienden a medida que la eficiencia aumenta. Si esto es así ¿no son los capitalistas los más interesados en adoptar las técnicas más productivas? ¿Cuál es el propósito de aumentar el poder si el resultado final es un descenso en la ganancia? Estas preguntas parecen ser sagaces y sin embargo no son las preguntas correctas. No existe aquí ninguna contradicción, pues en realidad el poder no significa menos sino *más* ganancia.

Es sencillo despejar estas confusiones. La idea de que la maximización de la ganancia supone la minimización de los costos y de que la minimización del costo requiere de la producción eficiente, sólo se sostiene dentro del cuento de hadas del equilibrio perfecto. Dentro de este contexto ficticio en el que los precios y los salarios son fijados por la "madre mercado", de tal manera

que la productividad y la utilidad marginales se equilibran, tiene sentido para el "capitalista tipo" adoptar las técnicas de producción más eficientes.[9]

Pero en cuanto nos desembarazamos de esta ficción y nos desplazamos hacia el mundo real, donde los precios no representan ni utilidad ni productividad sino poder, cada uno de estos postulados colapsa bajo sus propios términos. La "eficiencia productiva" –minimización de insumos por unidades de producto– ya no significa "eficiencia económica" –minimización de costos por unidades de producto–, y entonces la "eficiencia económica" ya no significa "maximización de la ganancia". En este contexto imperfecto, tiene perfecto sentido para los capitalistas imponer técnicas "ineficientes": es justamente su ineficiencia la palanca de poder a través de la cual se generan sus ganancias.

Ilustremos este principio con más ejemplos contemporáneos. Consideremos la cuestión del transporte. A primera vista, un sistema de transporte público bien diseñado parece ser más adecuado para el bienestar humano y el medio ambiente que el transporte privado. Sin embargo, en los Estados Unidos y otros sitios, el transporte capitalista ha tendido a alejarse del sistema público y a promover el privado. No es difícil captar la razón de esto. El transporte público resuena junto con la operación integrada de la industria, y por ende no encaja bien con los flujos regulares de la ganancia de los negocios. Tal vez por ello, a principios del siglo XX las compañías automovilísticas compraron y desmantelaron cien sistemas ferroviarios eléctricos en cuarenta y cinco ciudades de los Estados Unidos (Barnet 1980: capítulo 2). Esto también explica que las compañías automovilísticas hayan erradicado cualquier transformación radical en el uso de las fuentes energéticas. El automóvil eléctrico, inventado en la década de 1830, es anterior por medio siglo a sus contrapartes alimentadas de gasolina y diésel, y por un buen tiempo fue más popular que éstos (Wakefield 1994). Pero para los primeros años del siglo XX, tras demostrarse que era menos rentable que los devoradores de gasolina, el automóvil eléctrico cayó de la gracia de las empresas y fue enérgicamente eliminado de la memoria colectiva. Años más tarde el problema de la contaminación se volvió intolerable, lo que llevó al estado de California, en 1990, a decretar una transición gradual de los automóviles hacia la energía alternativa. Acatando esta nueva regulación, General Motors se aseguró de que sus ingenieros rápidamente desarrollaran un automóvil eléctrico altamente eficiente, al que llamaron EV1. Pero temerosos de que esta joya de auto disminuyera la ganancia que les reportaban los devoradores de gasolina, los dueños de las compañías, junto con los dueños de otras corporaciones relacionadas con el negocio del petróleo y el automovilismo, invirtieron en una campaña orquestada para echar abajo la reforma. Cuando la regulación

9 Vale la pena recalcar que esta adopción sólo permite al capitalista subsistir, pues la competencia perfecta no permite ganancias más allá de la productividad marginal del capital.

finalmente fue rechazada, cada ejemplar del EV1 fue incautado y literalmente destruido (Paine 2006).[10]

Un esquema idéntico se presenta en el proceso de fijación de estándares dentro de la industria de la electrónica. En teoría, la meta de tales estándares es lograr que un mayor número de piezas y procesos diferentes resuenen tan armónica e integradamente como sea posible. En la práctica, no obstante, el debate se centra no sobre la resonancia industrial sino en la ganancia del negocio: no es el diseño técnico lo que importa, sino quién lo *controla*. Por ejemplo, la producción de cintas digitales de audio (DAT) a comienzos de los noventa había sido postergada (hasta el punto de producir tecnología obsoleta) debido a que muchas de las grandes compañías disqueras no podían llegar a un acuerdo acerca de los efectos que esto tendría en sus ganancias, una disputa que se repitió en ocasión de la "guerra de formatos" entre el DVD (*Digital Versatile Disc*) y los discos ópticos de alta definición.

Los ejemplos pueden multiplicarse con facilidad. Otras formas de captura de la industria incluyen, por ejemplo, el que las compañías farmacéuticas desarrollen costosos remedios para "condiciones médicas" inventadas, en lugar de fármacos que curen enfermedades reales pero cuyas víctimas son demasiado pobres para pagar por ellos. Lo mismo podemos decir del desarrollo de la alta tecnología orientada a la producción de armas en lugar del desarrollo de energías limpias; del desarrollo, por las compañías químicas y biotecnológicas, de plantas y animales genéticamente modificados de una sola clase y no de un modelo orientado hacia la presevación de la biodiversidad; de la expansión forzada de los suburbios socialmente fracturados (impuesta por gobiernos y agencias inmobiliarias) en lugar de una urbanización sostenible y participativa; del desarrollo de una programación televisiva de la peor calidad y cuyo efecto es el lavado del cerebro de los televidentes, en lugar de la promoción de las facultades críticas del auditorio, entre muchos otros procesos.

Por supuesto que, como hemos anotado en repetidas ocasiones, la línea que separa lo socialmente deseable y productivo de lo indeseable y lo contraproducente se establece de manera intersubjetiva y nunca es absoluta. Tomados en conjunto, sin embargo, estos ejemplos sugieren que una proporción significativa de los "desarrollos" puestos en marcha por los negocios deben ser considerados como desperdicios o como prácticas destructivas, y que el sabotaje que subyace a todos estos procesos socialmente negativos es precisamente lo que los vuelve tan rentables.

El ritmo de la industria

La otra limitación –tal vez menos importante pero más fácil de abordar– concierne al crecimiento de la capacidad industrial y el volumen producido, cual-

10 Evidentemente, las circunstancias del negocio cambian, y cuando en la década de los 2000 el calentamiento global y el apogeo del petróleo se convirtieron en lucrativas oportunidades de ganancias, General Motors recuperó súbitamente su entusiasmo por la propulsión eléctrica y rápidamente reinventó lo que antes había destruido (Reed 2008).

quiera que sea su propósito. Según la perspectiva convencional, común entre la población y los académicos, el negocio es un adorador del crecimiento. Mientras más se utiliza la capacidad productiva y más rápida es su expansión, mayor es la ganancia –al menos esto es lo que se nos ha dicho–. Pero los hechos nos cuentan una historia bien diferente. En realidad el negocio no puede tolerar ni la plena utilización de la capacidad productiva ni el máximo de crecimiento. ¿A qué se debe esta aversión? A que de lo contrario la ganancia caería a cero.

Consideremos nuevamente al sector automovilístico. Si las compañías automovilísticas decidieran producir tanto como les es posible (en lugar de producir tanto como el tráfico tolera) el monto de su producto probablemente podría duplicarse en poco tiempo. Y este potencial no es exclusivo de la industria automovilística. Casi todas las empresas industriales modernas –desde las petroleras y las electrónicas hasta las del vestido, la maquinaria, las telecomunicaciones, la farmacéutica, la construcción, los alimentos procesados y la industria cinematográfica, por nombrar algunas– tienden a operar muy por debajo de su plena capacidad tecnológica (algo que no debemos confundir con la "plena capacidad comercial").[11]

Si todas las empresas industriales siguieran el imprudente ejemplo de los automóviles, la constante presión de los nuevos bienes y servicios quebrantaría los acuerdos tácitos y la cooperación abierta entre las firmas dominantes y los gobiernos, desencadenando una brusca espiral descendente en los precios y, tarde o temprano, llevando a una Gran Depresión y a la amenaza de la desintegración política.

Especulando sobre esta tendencia, Veblen (1923: 373) afirmó que no debe sorprendernos el hecho de que "el libre desarrollo de la producción nunca haya tenido lugar y ni siquiera se haya intentado alcanzar tal estado; es por completo inconveniente, desde la posición del negocio, que un proceso de este tipo sea permitido".[12] Las ganancias son inconcebibles sin la producción,

---

11 La diferencia es fundamental. Las medidas convencionales de la capacidad consideran lo que es alcanzable bajo el orden social existente de la empresa comercial y de la producción para la ganancia, y usualmente estiman esta utilización normal en un rango de entre 70 y 90 por ciento. Sin embargo las conjeturas alternativas, basadas en materiales y tecnologías límite, tienden a sugerir una capacidad de utilización mucho más baja. Veblen estimó que esta utilización era menor al 25 por ciento (Veblen 1919: 81), una medida semejante a la que después fue reportada por Blair (1972: 474) y Foster (1986: capítulo 5). Es interesante, pero no sorprendente, que los contratistas del ejército estadounidense, quienes participan en el negocio más destructivo, a veces operen a apenas el diez por ciento de su capacidad mientras sus ganancias observan una tasa de rendimiento superior (U.S. Congress 1991: 38).

12 Una imagen de cómo luciría esta producción "a plena capacidad" es la ofrecida por la reciente experiencia de Japón: "El problema subyacente que enfrentan muchas compañías japonesas –se lee en el *Financial Times*– es que ellos han asignado su capital de manera errónea durante muchos años. En lugar de considerarlo como un recurso escaso que debe ser utilizado de la forma más eficiente posible, ellos han perseguido la excelencia de su ingeniería. Las líneas de producción japonesas son a menudo modelos de eficiencia automatizada, pero se pone menos atención en si deberían estar produciendo estos bienes. Muchas compañías han colo-

pero también lo serían bajo un sistema de libre producción. Para que las ganancias existan, la empresa de negocios necesita no sólo controlar la dirección de la actividad industrial, sino también *restringir su ritmo por debajo de su plena capacidad.*

Negocios como siempre

Conceptualmente, esperaríamos que existiera una relación no-lineal entre la participación en el ingreso de los capitalistas, por un lado, y la limitación del ritmo industrial, por el otro.[13] Esta relación es ilustrada de forma hipotética en la Figura 12.1. El cuadro proyecta la utilización de la capacidad industrial en el eje horizontal, contra la participación en el ingreso de los capitalistas en el eje vertical. Hasta un cierto punto evolucionan conjuntamente; después de este punto, la relación se vuelve negativa.

La razón de esto es fácil de encontrar si atendemos a lo que ocurre en los extremos. Si la industria se detuviera por completo, la ganancia de los capitalistas sería nula (el punto del fondo a la izquierda en la Figura 12.1). Pero las

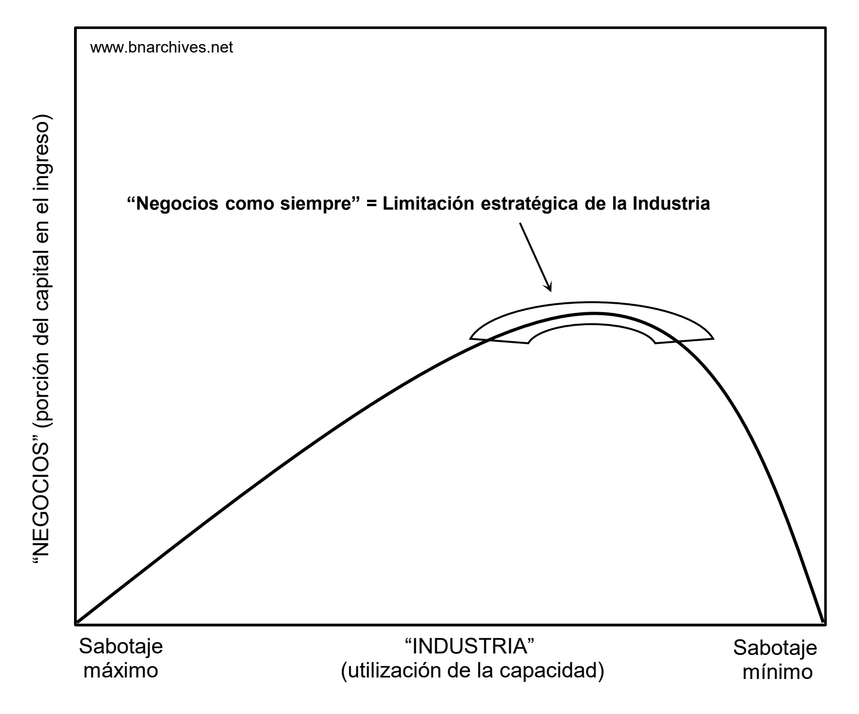


Figura 12.1 Industria y negocio

---

cado dinero en proyectos que nunca reportarán un beneficio por encima del costo del capital" (Abrahams y Harney 1999).

13 Las limitaciones comerciales orientadas hacia la industria son mucho más difíciles de delinear y no podemos examinarlas por ahora.

ganancias capitalistas también serían iguales a cero si la industria operara, siempre y en todo lugar, al máximo de su capacidad socio-tecnológica (el punto del fondo a la derecha). En este segundo escenario, las consideraciones industriales, más que las decisiones comerciales, serían preponderantes; la producción ya no necesitaría el consentimiento de los dueños, quienes entonces estarían incapacitados para extraer la ganancia que se les tributa.[14]

En una sociedad capitalista, el desarrollo normal de los negocios depende de una oscilación entre estos extremos hipotéticos, de manera que los dueños ausentes puedan limitar la actividad industrial en mayor o menor medida. Cuando el sabotaje comercial se vuelve excesivo, empujando el monto de lo producido hacia cero, el resultado es la recesión y una reducción en el ingreso de los capitalistas. Cuando el sabotaje se relaja en demasía, la industria se expande hacia su potencial societal, lo que tampoco resulta benéfico para los negocios dado que la pérdida del control significa abundancia y bajas ganancias capitalistas. Para los propietarios del capital la condición ideal está indicada por el segmento superior del arco en la Figura 12.1: allí los capitalistas reciben su ganancia a cambio de dejar operar a la industria, pero por debajo de su pleno potencial. Alcanzar este punto "óptimo" requiere de *tácticas Goldilocks* –ni muy frío ni muy caliente– o lo que Veblen llamó sardónicamente "la consciente renuncia a la eficiencia".

Esta relación teórica recibe una contundente confirmación empírica de la historia reciente de los Estados Unidos, ilustrada en la Figura 12.2. El cuadro contrasta el éxito de los negocios en el eje vertical con el grado de limitación de la industria en el eje horizontal. El primero es medido por la participación del capitalista (ganancias e intereses) en el ingreso nacional; el segundo mediante la tasa de desempleo (invertido de derecha a izquierda).[15] Los datos muestran claramente el efecto negativo que tienen sobre los negocios tanto el excesivo sabotaje que se presenta hasta la década de los cuarenta, como el insuficiente sabotaje que tiene lugar durante la Segunda Guerra Mundial.

---

14 Esta posibilidad hipotética fue contemplada con horror hace más de cien años por el diario londinense *The Spectator*. En una discusión acerca de las cooperativas obreras, el periódico concluyó: "Ellos han mostrado que las asociaciones de trabajadores pueden administrar tiendas, molinos y todas las actividades industriales exitosamente, y han mejorado inmensamente las condiciones de vida de las personas, *pero no han dejado un sitio definido para sus jefes* (mayo 26, 1986, citado en Marglin 1974: 73, énfasis agregado).

15 En sus trabajos empíricos, muchos economistas políticos radicales consideran como capitalista a la *totalidad* del ingreso no retribuido al trabajo (lo que incluye ganancias, intereses, e ingresos y rentas de los propietarios). A nuestro parecer esta perspectiva incluyente resulta profundamente equivocada por dos razones. La primera es técnica. Muchos propietarios trabajan para ganarse la vida, mientras que una proporción significativa de las rentas es imputada a los dueños de las viviendas ocupadas. Como resultado, nunca es claro qué parte de estos ingresos es "capitalista". Una segunda razón, tal vez más importante, es que son las grandes *organizaciones capitalistas* quienes se apropian de la mayor parte de las ganancias y los intereses, mientras que la mayor parte del ingreso y las rentas de los propietarios va a dar a los *dueños individuales*. Los primeros ejercen un inmenso poder, mientras que el poder del segundo es mínimo o inexistente.

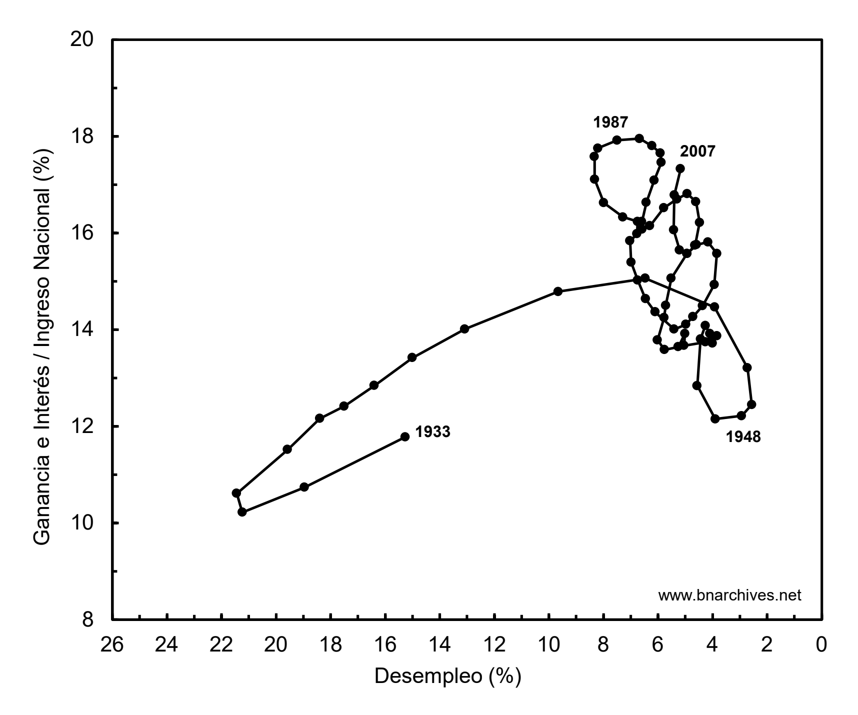


Figura 12.2 Industria y negocio en Estados Unidos

Nota: Las series presentan medias móviles de cinco años.

Fuente: U.S. Department of Commerce vía Global Insight (código de la serie: INTNETAMISC para los intereses; ZBECON para la ganancia; YN para el ingreso nacional; RUC para la tasa de desempleo).

La "normalidad de los negocios" se restaura después de la guerra, cuando las crecientes limitaciones a la industria ayudan a los capitalistas a moverse hacia arriba y a la izquierda en el cuadro, hacia su "óptima" participación en el ingreso.[16]

Balance y próximos pasos

Basándonos en los análisis de Veblen, nuestro planteamiento, hasta ahora, ha ilustrado cómo negocio e industria pueden ser concebidos como dos esferas fusionadas pero irreductibles del capitalismo. De acuerdo con este marco conceptual, la industria es un proceso creativo integrado cuya productividad deriva de la totalidad de sus pulsaciones deliberadamente resonantes. En contraste, el negocio es un proceso conducido a través de las prerrogativas de la propiedad. La propiedad, considerada en sí misma, es un acto ocioso, no

16 Encontraremos un patrón no-lineal semejante si sustituimos la tasa oficial de "crecimiento económico" por la tasa de desempleo (en una escala invertida). Sin embargo, y dada nuestra desconfianza en las medidas "reales", preferimos no incluir esta evidencia.

tiene ninguna productividad y por ende ninguna influencia en la industria, ni positiva ni negativa. Es obvio que los dueños pueden indirectamente influir sobre la industria, pero para que este impacto sea económicamente redituable, por necesidad debe ser negativo. Solamente reorientando el desarrollo de la industria hacia una dirección dispendiosa y nociva, si bien más fácil de controlar, o bien limitando estratégicamente su ritmo, de manera que su propia capacidad de determinar el curso del proceso no se vuelva redundante, los capitalistas pueden obtener una ganancia. Es la amenaza de introducir o intensificar la disonancia lo que permite a los propietarios ausentes tomar parte en un proceso al cual ellos no contribuyen directamente. Así es como se generan las ganancias capitalistas.

A continuación nos concentraremos específicamente en la forma en que el negocio limita el ritmo de la industria. Siguiendo a Veblen, identificamos dos tipos de sabotaje: (1) las limitaciones *universales*, propias de la normalidad de los negocios, desplegadas rutinaria y uniformemente por todas las compañías y (2) limitaciones *particulares,* que son las que imponen una sola compañía o un grupo. A cada uno de ellos corresponde un tipo de tasa de rendimiento: (1) una tasa *normal* de rendimiento, que todos los capitalistas creen que merecen; y (2) una tasa de rendimiento *diferencial*, que los capitalistas buscan por encima de la normal.

Fijar los precios a través y en pos del poder

Comencemos con el método universal del sabotaje. Para los no iniciados, este método es prácticamente invisible. No implica ni fuerza ni violencia, ni fuego ni sangre, ni hambre ni privación. Ni siquiera parece que limite a la industria. La mayor parte del tiempo actúa de forma pulcra y desapasionada. Y la razón es simple: este método no opera de manera directa sino, indirectamente, a través de la unidad fundamental del orden capitalista: el precio.

De aceptar el precio a determinarlo

Según la doctrina revelada del liberalismo, las empresas son *aceptadoras de precios* [*price takers*]: es decir que se limitan a tomar los precios que la madre mercado les indica. Pero la realidad sugiere que sucede lo contrario. La práctica más común, documentada extensa y repetidamente desde la década de 1930, muestra que la mayoría de las empresas modernas son *hacedoras* de precios [*price makers*]: establecen su propio precio y después venden tanto como les es posible a ese precio.

Los neoclásicos han peleado con uñas y dientes para negar esta realidad, que a su juicio está invertida. No tienen otra alternativa: el reconocimiento de que una empresa puede fijar un precio socavaría los cimientos de la teoría hegemónica de los precios y llevaría al resto del edificio neoclásico al derrumbe. El contraataque de los neoclásicos ha sido un fracaso. Aunque liderado por algunas de sus más potentes armas, difícilmente pudo hacer mella en los he-

chos: la fijación de los precios ha llegado para quedarse. Pedagógicamente, empero, el ataque fue altamente exitoso. Consiguió expulsar de los libros de texto de economía todos los debates que rodean al tema, con el resultado de que los estudiantes saben poco o nada acerca de ellos. Así que resulta pertinente ofrecer aquí un breve recuento de esta controversia.[17]

El primero en cuestionar seriamente el modelo de la aceptación y fijación competitiva de los precios, y en enfatizar la tendencia del capitalismo hacia el oligopolio y el monopolio fue Veblen.[18] Durante los clamorosos años veinte, sus intervenciones fueron ignoradas con buenas razones; pero para la década de los treinta, una vez que la Gran Depresión había abierto la puerta para el disentimiento intelectual, sus ideas comenzaron a recibir más atención. En pocos años los neoclásicos se vieron confrontados por dos series de desafíos. La primera de ellas provenía de las teorías de la "competencia imperfecta" (Robinson 1933) y de la "competencia monopolista" (Chamberlin 1933). Muchos neoclásicos consideraron que estas desviaciones eran escandalosas, pero con el debido tiempo aprendieron a domesticarlas y absorberlas dentro de su credo. Pero no fue tan fácil hacer lo mismo con la segunda serie de desafíos, que provenía de lo empírico y por lo tanto resultó imposible de domesticar.

El debate fue inaugurado por el trabajo pionero de Gardiner Means sobre los precios industriales en Estados Unidos (1935a; 1935b). Means mostró que, de hecho, no había uno sino dos tipos de precios. Los primeros resultaban familiares al "precio de mercado": son relativamente flexibles, aumentan o disminuyen en función de la oferta y la demanda y son preponderantes en las industrias competitivas. Pero había también un segundo y hasta entonces extraño tipo de precios, los "precios administrados": éstos eran relativamente inflexibles, cambiaban con poca frecuencia, respondían lentamente a las condiciones del mercado, y eran comunes en las industrias concentradas.

Esta dualidad tenía dos implicaciones de largo alcance. La primera era que los precios estaban íntimamente conectados con la crisis –y en más de una forma–. Means mostró que durante la Gran Depresión, las industrias competitivas vieron declinar bruscamente sus precios de mercado, mientras que los descensos en sus volúmenes de producción y niveles de empleo fueron mucho más moderados. Pero la situación en las industrias concentradas fue exactamente la opuesta: sus precios declinaron lentamente, mientras la producción y el tamaño de la nómina descendieron bruscamente, en algunos casos hasta en un 80 por ciento. En otras palabras, la Gran Depresión golpeó mayormente a las industrias concentradas cuyos precios mostraron ser relativamente

---

17 Para revisiones críticas del debate sobre la fijación de los precios, véase Blair (1972: parte IV), Lee (1984), Nitzan (1990) y Lee y Irvin-Lessmann (1992).

18 "Es dudoso que exista un negocio exitoso dentro del espectro de la industria moderna del que esté ausente por completo el elemento monopólico. Bajo cualquier criterio, son casos raros y de tamaño modesto. Todas las empresas que pretenden que sus negocios se prolonguen permanentemente deben establecer, tanto como puedan, un monopolio" (Veblen 1904: 54).

inflexibles. Esto, desde la perspectiva de Veblen, quiere decir que los precios administrados no son sino un mecanismo de sabotaje industrial.

La segunda implicación era teórica y general. La maximización de la riqueza requiere que las compañías saquen el mejor partido posible de las condiciones que enfrentan. Sin embargo, los precios administrados responden en poco o nada a las condiciones del mercado. Esta discrepancia significa que las compañías que fijan los precios *no* están esforzándose en "sacar provecho" de las circunstancias y que, por ende, *no* maximizan la ganancia. La conclusión es simple y dolorosa: a medida que los precios se vuelven más administrados y preponderantes, mayor es la irrelevancia del dogma de la teoría competitiva de los precios. Y dado que, tal como lo sugieren los estudios uno tras otro, la mayoría de los precios son administrados, la agonía de dicha teoría debe ser considerable.[19]

El margen de ganancia y la tasa de rendimiento proyectada

La primera confirmación explícita de esta conclusión dolorosa llegó algunos años después, con la publicación del trabajo de Hall y Hitch sobre el comportamiento de los negocios (1939). Mientras Means se había concentrado en las pautas de los precios, Hall y Hitch investigaron a quienes los fijaban. Entrevistaron a diversos representantes de compañías en Gran Bretaña, pidiéndoles que explicaran cómo hacían para fijar los precios. Sus conclusiones eran impactantes, al menos según los estándares neoclásicos. Resultó que las firmas no seguían la receta neoclásica de equilibrar los beneficios y los costos marginales; que ignoraban el significado de dichas magnitudes y, más penosamente, que de entrada no les importaba la maximización de la ganancia. El procedimiento que seguían las firmas era totalmente distinto: comenzaban por calcular un costo unitario que consideraban "normal" (es decir, el costo para un nivel de producción "normal"); después añadían a este costo un beneficio "convencional", y mantenían estable este precio resultante ante las variaciones cíclicas de la demanda.

Posteriormente, estos hallazgos fueron ampliados a través de la noción de "tasa de rendimiento meta" [*target rate of return*]. Según la investigación empírica de Kaplan, Dirlam y Lanzillotti (1958), las firmas modernas, particularmente aquellas que lideran un ramo, proyectan una cierta tasa de ganancia como meta en el largo plazo, y a partir de ella calculan en retrospectiva cuál es el margen de ganancia que necesitan para llegar a ella.[20]

---

19 Para investigaciones actualizadas del tema, véase Blinder *et al.* (1998) y Fabiani *et al.* (2006).

20 Por ejemplo, una firma que quiere alcanzar un retorno promedio del 20 por ciento sobre una inversión de $1,000 millones, necesita ingresar en promedio $200 millones en ganancias. Si el volumen "normal" es de 100 millones de unidades y el costo unitario "normal" es de $20, la firma agrega un diez por ciento como margen de ganancia y establece el precio unitario a $22. Partiendo de estos supuestos, al mantener fijo el precio y dejar que las ventas fluctúen según la demanda, se alcanzará la tasa de rendimiento esperada en el largo plazo.

Este método parece simple, y probablemente lo sea para las empresas que fijan los precios; pero no para los teóricos. Mientras aquellas solamente tienen que actuar, éstos deben razonar. Y resulta que la fórmula de la fijación de los precios no puede ser "explicada" fácilmente. El mayor problema reside en la "tasa de rendimiento meta" y su correspondiente beneficio "convencional": dado que estas nociones no obedecen las reglas de la maximización de la ganancia, no hay forma de encontrar sus valores únicos. En la jerga teórica, diremos que se vuelven "indeterminadas". Hall y Hitch (1939: 28) intentaron resolver el problema convirtiendo el "margen de ganancia" en el reflejo de una "comunidad de apreciaciones" de los hombres de negocios, mientras otros, como Eichner (1976), vincularon la "tasa de rendimiento meta" a los "planes de inversión" de las firmas. Comoquiera que sea, la teoría económica convencional no sabe qué hacer ante conceptos etéreos tales como "comunidad de apreciaciones" o "planes de inversión", resultado de lo cual "la ciencia económica no ha resuelto aún su primer problema: ¿qué determina el precio de una mercancía?" (Robinson 1966: 1979).

Una posible solución a este rompecabezas es la que sugirió Michal Kalecki (1943a), a quien ya mencionamos en el capítulo 4. Para Kalecki el margen de ganancia no era una simple y vaga convención social, sino una medida del poder a la que llamó "grado de monopolio".[21] El poder monopólico, como cualquier otra forma de poder, puede ser conocido únicamente por sus consecuencias. Y para Kalecki, esas consecuencias residían en el margen de ganancia: mientras más altos son el margen de ganancia y su tasa de rendimiento asociada, mayor es el poder de quienes pueden determinarlos, y viceversa.

Fijación del precio e incapacitación

De esta manera el círculo se cierra y el sabotaje se vuelve invisible. La vasta mayoría de los capitalistas modernos (o sus gerentes) es *hacedora de precios*: fija el precio de su producto y después deja que las "fuerzas del mercado" hagan el resto del trabajo. Para el ojo desnudo, todos ellos parecen esforzarse en producir y vender tanto como sea posible, pero tras esta fachada la imagen es muy distinta. El nivel específico al que ellos establecen el precio *ya incorpora el poder de incapacitar*. Por un lado, la ganancia proyectada y el margen de ganancia contenido en el precio reflejan el poder de la firma, mientras que, por otro lado, ese poder, ejercido a través del precio, sirve para restringir a la industria por debajo de su capacidad plena. El sabotaje y el poder para infligirlo permanecen ocultos, pero sus consecuencias son reales.

¿La libre competencia está libre de poder?

Hasta aquí nuestra discusión ha estado limitada al caso más común de los precios administrados. Pero debemos añadir que incluso en aquellos casos

---

21 La definición precisa es un poco más compleja, pero por ahora no hay por qué detenernos en ella.

aislados en los que parece reinar la "libre competencia", el poder de incapacitar de ninguna manera está ausente. Para ver por qué, imaginemos a una hipotética compañía que actúa según los principios neoclásicos de la competencia perfecta –pero en vez de concentrarnos en lo que hace, atendamos a lo que está dispuesta a hacer–. Como ejemplo tomemos el caso de una minera cuyos precios presuntamente son establecidos por la oferta y la demanda global. Un lector formado en la teoría neoclásica puede verse tentado a concluir que, al menos en un caso así, la presencia de los precios del mercado excluye el sabotaje. Pero esto no necesariamente es así.

El producto de la mina, al igual que cualquier otro producto, está controlado por la lógica del negocio. La producción actual de una única firma y el número de firmas en operación, por lo tanto, están limitados no por el estado de las artes industriales, sino por lo que puede ser vendido a cambio de una ganancia "razonable". De hecho esto es exactamente lo que los manuales de la teoría neoclásica estándar le dicen al dueño de la compañía perfectamente competitiva: en el largo plazo debes dejar que tu compañía produzca sólo si esperas un beneficio por lo menos igual a la tasa de rendimiento normal. De otra manera debes cerrarla.

Para los neoclásicos, quienes insisten en equiparar la tasa normal de rendimiento con el producto del beneficio marginal del capital, esta estipulación simplemente asegura una asignación eficiente de recursos. No obstante, desde el punto de vista de Veblen el rechazo a producir por debajo de la tasa de rendimiento convencional es la manifestación del sabotaje industrial. Así, aunque las firmas "perfectamente competitivas" no fijen los precios, su actividad productiva –individual y en conjunto– está limitada por el imperativo de alcanzar la tasa normal de rendimiento.

La norma capitalista

La tasa normal de rendimiento y la tasa natural de desempleo

La tasa normal de rendimiento es una magnitud difusa, una convención que varía entre los dueños de los negocios y con el tiempo. Pero lo importante aquí es que dicha tasa existe. Con la gradual penetración de las instituciones capitalistas, los dueños han llegado a creer que el flujo de ganancias es un fenómeno natural y ordenado. Se cree, así, que la ganancia tiene una tasa de crecimiento medio más o menos predeterminada y un grado de dispersión que varía según las circunstancias (expresado por la desviación estándar respecto de este promedio).

De acuerdo con Veblen este desarrollo está lejos de ser trivial. Hasta hace unos pocos cientos de años, la ganancia era vista más como una coincidencia que como una característica regular de la propiedad. El principal objetivo era *conservar* la propiedad, y los dueños de la tierra, esclavos u oro, raramente esperaban que sus activos crecieran "por sí mismos". Pero bajo el capitalismo, donde la limitación introducida por los negocios sobre la industria se vuelve

cada vez más universal, la ganancia resultante es considerada natural, y su tasa de expansión como algo normal. De esta manera la limitación estratégica de la industria puede imponerse incluso en ausencia de acuerdos restrictivos explícitos.

La normalidad de la ganancia ha sido tan profundamente aceptada que la limitación industrial de la cual ella deriva ha dejado de ser autoevidente. Consideremos el hecho de que desde 1890 (el primer año del que tenemos información agregada disponible) la tasa oficial de desempleo en Estados Unidos ha observado un promedio de siete por ciento (5.7 si no consideramos la década de los treinta). Los economistas no parecen asombrarse ante este hecho. Pues, en efecto, esto era exactamente lo que esperaban. Dado que esta tasa promedio está asociada a la normalidad de los negocios, la mayoría de ellos la utiliza como una representación de la "tasa natural de desempleo". De esta manera, y adoptando inconscientemente una mentalidad orwelliana, los libros de texto contemporáneos hablan acerca del "pleno empleo", la "tasa de desempleo", el "equilibrio de desempleo" y el "sobreempleo", sin las comillas ni las referencias correspondientes (véase por ejemplo Parkin y Bade 1986: 282–83; y Branson 1989: 188). Ni siquiera Carlyle pudo prever el sombrío estado en que se encuentra la sociedad subyugada a la ciencia económica.

Antecedentes: rendimiento y sabotaje en la antigüedad

Hay precedentes de las características vinculadas con el poder de la tasa normal de rendimiento del capitalismo. Sus orígenes se remontan a la temprana emergencia de la tasa de intereses en Medio Oriente, hace unos 4,500 años. La antigua tasa de interés, tal como la actual tasa normal de rendimiento, fue un asunto de poder y sabotaje, pero sus fundamentos institucionales y societales fueron radicalmente diferentes, y vale la pena explorar este proceso para poner nuestra discusión en contexto.[22]

Las raíces del estándar pecuniario son inherentemente negativas. En casi todas las lenguas, el concepto de deuda está asociado con la culpa y el pecado. Originalmente, el protodinero fue utilizado para instaurar obligaciones, incluyendo reparaciones –los términos *pay* (pagar) y *pacify* (pacificar) tienen la misma raíz en el inglés y el hebreo–, deudas matrimoniales, cuotas comunitarias, ofrendas religiosas y, eventualmente, los impuestos reales. La partícula *máš* –el término sumerio para el "interés"– significa "cabrito" y "becerro", un término que se desarrolló a partir del más temprano protoimpuesto religioso *máš*. En hebreo *mikneh* significa rebaño en sentido estrecho y "propiedad movible" en sentido amplio. De manera similar, las palabras "pecuniario", "fee" [*peculio*] y "feudal" derivan del latín *pecus*, concepto que después hará referencia al *cattle* (ganado), pero que originalmente se refería más ampliamente a los "bienes inmuebles personales" y la "riqueza movible".

22 Nuestro punto de vista sobre el origen de los intereses en esta subsección se basa en el trabajo de Michael Hudson (1992; 2000a; 2004).

Las etimologías ganaderas y las metáforas del crecimiento llevaron a los economistas neoclásicos a concluir que el antiguo pago de intereses sobre la deuda era un rendimiento natural de la producción agrícola. Esta interpretación está equivocada por dos razones. En primer lugar, aunque la deuda (al igual que muchos otros conceptos) a menudo era contabilizada en unidades "ganaderas", ella fue considerada como algo estéril a lo largo de toda la antigüedad. En segundo lugar, y más simplemente, la mayoría de los préstamos en la antigüedad no tenía ninguna relación con la "inversión" y por lo tanto no existía un "rendimiento" a partir del cual deducir los intereses.

La institución del interés fue inventada en Sumeria durante el tercer milenio a.C., y desde allí se extendió hacia el mediterráneo oriental, Grecia y Roma. Desde su concepción, la deuda, el crédito y el interés tuvieron por fundamento el poder organizado. La arquitectura sumeria protomonetaria fue fundamentalmente *estatista*.[23] Desarrolló un método Real de administración y contabilidad, un sistema en el cual el palacio y el templo asignaban recursos materiales, organizaban la producción y recolectaban impuestos. La contabilidad comercial y de largo plazo, allí donde existía, era parte integrante de esta arquitectura estatista.

El sistema sumerio de la deuda era muy diferente del capitalista. Los prestatarios capitalistas por lo general son concebidos positivamente, como empresarios que buscan apalancar su propio dinero con miras a hacer más dinero. En contraste, la mayoría de los prestatarios sumerios eran agricultores en desgracia, sujetos en la cuerda floja, cuyas difíciles circunstancias los forzaban a "hipotecar" (en francés *mort-gage*: literalmente "comprometerse a muerte") su ganado y hasta su familia para tener apenas lo justo. Estos campesinos no "invertían" sus préstamos; simplemente los utilizaban para mantenerse vivos. Y dado que no realizaban ningún progreso productivo, no había razón para que el interés que ellos pagaban estuviera relacionado con la "eficiencia" de su ganado ni con el "rendimiento" de sus campos.[24]

Y en efecto, contrariamente a la siempre fluctuante tasa normal de rendimiento capitalista, la tasa de interés estándar sumeria nunca cambió. Estaba fijada a una ratio de 1/60 por mes, o 20 por ciento anual, y no se movió en más de un milenio. La tasa de interés de la antigua Grecia era de 1/10 anual y la de Roma de 1/12, y aunque no fueron tan durables como la sumeria, permanecieron fijas por un largo tiempo. La estabilidad de estas antiguas tasas reflejaba el

---

23 El "sistema monetario", propiamente dicho, denominado en una moneda, apareció mucho más tarde, durante el siglo VII a.C. en Lidia. Y el término "dinero" es incluso más reciente, proviene del templo romano de *Juno Moneta*, donde las monedas de plata y oro fueron acuñadas durante las Guerras Púnicas.

24 Parece que muchos granjeros pobres todavía son incapaces de internalizar el neoclásico espíritu emprendedor. En India, los pequeños campesinos, asolados entre los altos precios de los insumos y los bajos precios de lo que producen, piden prestado únicamente para poder satisfacer sus necesidades. Tal como sus predecesores sumerios, ellos no invierten sus préstamos "adecuadamente". Y dado que esto los incapacita para cumplir el pago de los intereses, muchos miles de ellos terminan suicidándose cada año (Meeta y Rajivolochan 2006).

patrón de las estaciones del ciclo agrícola, un sistema de fracciones matemáticas y un conjunto de mitos religiosos –combinación que las élites gobernantes gradualmente sintetizaron y encerraron dentro de una inflexible arquitectura de reglas pecuniarias.

Esta arquitectura precapitalista, al igual que la capitalista, estaba fundada en el poder organizado e infligió incontables daños. Las exorbitantes tasas de interés despojaron y esclavizaron a un sinnúmero de deudores. De hecho el sabotaje era tan severo que los antiguos gobernantes tenían que conceder periódicamente moratorias de deuda o incluso su cancelación, para evitar la desintegración social. Pero aquí terminan las semejanzas.

El poder pecuniario: la Antigüedad versus el capitalismo

En la antigüedad el poder organizado era impuesto directamente por un decreto Real y se consolidaba mediante el uso abierto de la fuerza. La riqueza era un producto subsidiario del poder, una entidad cuya magnitud dependía del capricho de los dioses y de dosis de violencia. No tenía un ritmo *predeterminado* de crecimiento, positivo o negativo, natural o religioso. Y cualquiera que fuera su errática tasa de expansión, es obvio que no podía depender de una tasa fija de interés. Esta última era vista principalmente como un dispositivo administrativo. Los antiguos incluso prohibieron aplicar el interés compuesto.

El orden capitalista puso de cabeza a esta lógica. En la superficie, el poder organizado parece haberse desvanecido. Con agentes autónomos que buscan el crecimiento y están involucrados en transacciones voluntarias, la tasa normal de rendimiento no connota ya desposesión ni esclavización. Pero esto es apenas una ilusión óptica. Parafraseando a Anatole France, la gran novedad es que ahora "todos son libres de dormir bajo el puente". El poder organizado allí sigue, si bien de forma completamente diferente. En lugar de una violencia abierta administrada por los gobernantes del Estado, ahora contamos con administradores de precios abiertamente impuestos por los propietarios privados ausentes. En la superficie consensual del mercado parece que nadie detenta ese poder. Pero la inquebrantable creencia en la tasa normal de rendimiento y su correspondiente tasa natural de desempleo dan fe de la omnipresencia del poder.

A diferencia de su antiguo predecesor, la tasa normal de rendimiento ya no es un mero dispositivo de administración. Mientras en la antigüedad la tasa de interés era subsidiaria del poder estatal, bajo el sistema del negocio comercial el propio Estado capitalista es gradualmente subsumido por la lógica de la tasa normal de rendimiento. Con frecuencia las deliberaciones y decisiones de los gobiernos se desarrollan bajo la sombra del mercado de bonos; e incluso los bancos centrales, quienes presuntamente "determinan" la tasa de interés "libre de riesgo" en el corto plazo, en los hechos obedecen las señales

del "mercado".[25] La tasa normal se convierte en una figura central del *nomos* capitalista. Es el patrón de referencia en el que se basa la capitalización, y la principal evidencia de que no sólo el nivel del poder organizado, sino también su *aumento*, son naturales, lógicos y justos.

El carácter diferencial del sabotaje universal

¿De dónde proviene la tasa normal de rendimiento capitalista? Paradójicamente, la universalidad de la ganancia y la regularidad de su expansión están basadas en las instituciones específicas del sabotaje diferencial. En efecto, una tasa normal de rendimiento puede existir sólo en la medida que los propietarios nunca quedan satisfechos con ella. Aquello a lo que los dueños creen que tienen derecho bajo condiciones normales no es lo mismo que aquello a lo que aspiran en la práctica. La motivación principal de la empresa comercial moderna no es alcanzar sino superar al promedio. El desempeño de los mercados es denominado en términos relativos, no absolutos, y el fin último al que apuntan todos los negocios es a ir por delante de la competencia. Este compulsivo deseo hacia la superación del otro –ganar más, crecer más, expandirse más rápidamente que el resto– es tal vez el impulso fundamental y primario de las empresas comerciales contemporáneas. En este sentido, incluso los miembros más cercanos de una coalición oligopólica son ferozmente competitivos entre sí.

Paul Johnson (1983: capítulo 1) asocia este relativismo con la vulgarización de la teoría einsteiniana que tuvo lugar en el siglo XX. Según él, la socialización equivocada de la física marcó el comienzo del total colapso de los valores absolutos, tanto religiosos como éticos, que habían caracterizado al siglo XIX. Pero semejante énfasis cultural, por atractivo que parezca, pierde de vista el imperativo estructural de la acumulación. Entendido como una institución de poder, el capital es *inherentemente* diferencial, un aspecto crucial sobre el que volveremos más adelante. Por el momento nos concentraremos en cómo la limitación diferencial sobre la industria constituye la base de la tasa normal de rendimiento.

Rendimiento diferencial quiere decir: crecimiento de la ganancia por encima del promedio. Tal rendimiento usualmente requiere elevar el *propio* crecimiento de las ganancias, aunque esto es difícilmente alcanzable sin al mismo tiempo limitar el crecimiento de ganancias *promedio*. El problema es simple. La ganancia depende del volumen de las ventas y de la porción de las ventas que es apropiada como ganancia. Las firmas individuales pueden intentar elevar su volumen de ventas más rápidamente que el promedio; pero este solo hecho no garantiza un crecimiento diferencial de la ganancia, dado que las ventas y la porción que es apropiada como ganancia no son independientes.

---

25 Esta supeditación es ilustrada por el hecho de que, desde los años ochenta, la tasa de interés establecida por la Junta de la Reserva Federal de Estados Unidos y la tasa a tres meses de los bonos del Tesoro, han seguido más que guiado el rendimiento supuestamente determinado por el mercado de los bonos de largo plazo.

Si todas las firmas elevan sus ventas, la consecuencia es un descenso general en el control que ejerce el negocio sobre la industria, lo que a su vez se traduce en un descenso general de la participación de la ganancia capitalista en el ingreso. La conclusión –conocida desde la antigüedad pero institucionalizada oficialmente apenas en el siglo XIX– es el imperativo de restringir el acceso: para que las ganancias de un dueño (o una coalición de dueños) superen al promedio, se debe evitar que los demás tengan acceso a dicho ingreso. Así, mientras la lógica convencional de la maximización de la ganancia se centra únicamente en el conjunto de las posesiones propias, la búsqueda de la ganancia diferencial implica también las posesiones de los demás capitalistas.

Los medios para alcanzar los objetivos diferenciales son numerosos, trascienden tanto al negocio como a la política, y abarcan todas las escalas del espectro social, de lo individual a lo global. Estos medios incluyen estrategias directas de limitación tales como la fijación de precios predatorios, la colusión formal e informal, la publicidad y los contratos exclusivos. También incluyen estrategias más amplias como la educación dirigida, las patentes, las leyes de derechos de autor, las políticas industriales, las regulaciones financieras, las exenciones impositivas preferenciales, los monopolios legales, la legislación laboral, los pactos y barreras a la inversión y al comercio y, por supuesto, el uso de la fuerza, incluida la militar, para los fines diferenciales del negocio.

Con frecuencia, el impacto negativo de estas prácticas sobre la industria es indirecto. Para el dueño que se beneficia de ellas, su ganancia diferencial aumenta porque las limitaciones industriales que impone son padecidas por los *otros dueños*. Por ejemplo, históricamente las grandes compañías petroleras se han beneficiado de la expansión mundial de la demanda, en parte al menos porque han sido políticamente capaces de mantener fuera del juego a las más pequeñas compañías "independientes" (Blair 1976). Por otro lado, cuando la exclusión no puede ser asegurada, como en el caso del desarrollo de software o la manufactura de microchips, el crecimiento galopante de la producción conduce hacia la utilización excesiva de la capacidad y la caída de las ganancias. En general, el impacto negativo del negocio sobre la industria es indirecto y no lineal: mientras que las ganancias usualmente están correlacionadas positivamente con la propia actividad industrial, más allá de cierto punto esta correlación se mantiene sólo en la medida en que la producción que los demás controlan es contenida.

En síntesis

Las ganancias comerciales son posibles porque los propietarios ausentes pueden limitar estratégicamente a la industria para sus propios fines. Tal control se desempeña rutinariamente, bien mediante la fijación de un precio que permite alcanzar una cierta tasa de rendimiento proyectada para una capacidad dada de utilización estándar, o bien mediante el condicionamiento de la capacidad industrial para una tasa dada de rendimiento normal. Bajo estos principios comerciales universales hay numerosas prácticas diferenciales a través de las

cuales los propietarios, individualmente o en grupos, intentan redistribuir el ingreso por medio de cambios institucionales u organizacionales. El objetivo específico de la mayoría de las tácticas diferenciales (si bien no de todas) es restringir la actividad industrial controlada por los rivales existentes o potenciales. La resultante de esto es una disonancia que perjudica a la comunidad industrial en su conjunto, ocasionando por un lado una tasa natural de desempleo y por otro una correspondiente tasa normal de rendimiento.

El lazo entre el sabotaje industrial diferencial y el universal está cercanamente relacionado con los conflictos centrales del régimen de los negocios comerciales: uno es entre los propietarios ausentes, el otro entre éstos y la comunidad industrial. Ambos conflictos se asemejan a la distinción que Marx trazó entre la lucha de clases y la competencia intracapitalista. Hay, empero, una diferencia notable: mientras que para Marx la lucha de clases es conceptualmente anterior a la relación intraclase entre capitalistas, en nuestra perspectiva se trata de dos caras del mismo proceso: la dominación del capital sobre la sociedad depende de la existencia de un orden jerárquico entre los propios capitalistas y viceversa. Considerada aisladamente, la distribución de la ganancia entre propietarios ausentes está relacionada con el balance de los daños comerciales que pueden infligirse unos a otros. Considerado en conjunto, el sabotaje industrial global que surge de esa guerra comercial interna determina su nivel global de ganancias (aunque de manera no lineal y mediante la participación de otros factores). En otras palabras, las metas de los dueños de los negocios giran en torno a la distribución de la ganancia, mientras que los métodos del sabotaje comercial aseguran que, de entrada, esa ganancia sea posible.

El capital y la corporación

El capital como negación

Una razón de que los análisis de Veblen nunca fueran tan populares es que ellos tratan al capital como una magnitud industrial *negativa*. Esta concepción del nexo negocio-industria es ajeno tanto al pensamiento neoclásico como al marxista. Para los neoclásicos, quienes enfatizan la armonía y el equilibrio, el valor social positivo del capital es indudable. Contrariamente, Marx acentúa el carácter socialmente antagónico del capital, vinculando la acumulación a la explotación. Sin embargo, al igual que su contraparte liberal, él también enfatizó la incesante presión para intensificar la producción, una presión que provendría no del deseo de establecer un monopolio y del imperativo del poder, sino de la disciplina de la competencia. De esta forma, a pesar del antagonismo –o tal vez debido a él– los capitalistas, según Marx, deben utilizar su capital de la forma más productiva posible.

Incluso los participantes británicos en la Controversia de Cambridge fueron ambiguos en lo relativo al aspecto industrial del capital. Como Joan Robinson (1971) señaló, Sraffa rompió la “conspiración del silencio” destruyendo la

presunción de que la tasa de ganancia es una medida de la contribución de la inversión al ingreso nacional (mucho menos al bienestar humano), cuestionando la connotación positiva normalmente atribuida al crecimiento y la acumulación, y reconcentrando la atención de la teoría en la distribución. Pero aunque Robinson descubrió más tarde que Veblen había anticipado buena parte de esta crítica, ella no llegó a considerar la posibilidad de que el poder distributivo y la producción industrial pudieran no sólo no estar correlacionados, sino estarlo negativamente (1967: 60; 1975: 115-16).

La diferencia es sutil pero crucial: mientras que la Controversia de Cambridge admitió como posibilidad que el capital *puede ser improductivo*, Veblen sostuvo que *es necesariamente improductivo*.

No es fácil rechazar esta afirmación. Los negocios, como otras instituciones de poder a través de la historia, pueden forzar a las personas a actuar, pero no pueden hacerlas productivas. Más todavía, la productividad como tal, siendo socialmente holográfica y por lo tanto abierta y no restringida, no puede generar una ganancia. La única manera en que los capitalistas pueden obtener ganancias de la productividad es subyugándola y limitándola. Y dado que los dividendos comerciales descansan en el sabotaje estratégico, su capitalización no representa sino el poder de incapacitar. En este sentido particular, el capital, por su estructura misma, es una magnitud industrial negativa.

El surgimiento de la corporación moderna

La emergencia del capital como una limitación comercial sobre la industria fue facilitada en gran parte por el surgimiento de la corporación moderna y por el uso masivo del crédito como forma de propiedad. A primera vista esta afirmación resulta contraintuitiva. De hecho, la mayoría de los lectores tal vez esperaría que lo contrario fuera cierto, es decir, que la corporación hubiera emergido precisamente debido a su productividad. Pero como sucede con otras categorías productivistas, hay más aquí de lo que el ojo puede ver.

Tal vez el primero en captar el profundo significado de la *incorporación* (es decir, la transformación de las entidades comerciales en corporaciones) fue Karl Marx. Anticipativo como de costumbre, Marx sugirió que la corporación tal vez significaba la aurora de un nuevo régimen capitalista: “Las empresas capitalistas por acciones –escribe– deben considerarse, al igual que las fábricas cooperativas, como formas de transición del modo capitalista de producción hacia el modo de producción asociado” (Marx 1977, Tomo III, Vol. 7: 568). En su opinión, sin embargo, esta transición estaba conducida por la compulsión hacia la eficiencia. La corporación contribuía a concentrar los medios de producción, permitiendo así a los capitalistas incrementar más la productividad y potenciar la acumulación.

El punto de vista liberal es diferente, pero no por mucho. Según la economía dominante, la corporación es el medio más efectivo que tiene la sociedad –no sólo los capitalistas– de aprovechar los beneficios de la producción en gran escala. La siguiente afirmación de *Samuelson Inc.* es representativa:

> La producción en gran escala es técnicamente eficiente, y una gran corporación representa un medio ventajoso para los inversionistas, quienes pueden así distribuir los riesgos inherentes a los negocios. Sin la responsabilidad limitada y la corporación, una economía de mercado simplemente no podría aprovechar los beneficios que se producen cuando altas cantidades de capital necesitan ser atraídas hacia corporaciones eficientes de gran tamaño.
>
> (Samuelson, Nordhaus y McCallum 1988: 453)

Pero desde la perspectiva vebleniana esta lógica productivista no tiene sentido. La corporación es una institución comercial, no una unidad industrial, y por ende la razón de su aparición y de su exitosa preservación se encuentra más allá de las economías de escala y de alcance.

En primer lugar, aunque la incorporación ciertamente reduce el riesgo, como hemos argumentado en el capítulo 11 y como mostraremos más detalladamente en el capítulo 13, esa reducción del riesgo tiene que ver más con el poder que con la eficiencia. De hecho, la cuestión del poder estuvo presente desde el comienzo de las corporaciones. El propósito de las primeras protocorporaciones que nacieron en la Italia del siglo X era evadir o al menos mitigar el sabotaje feudal y los peligros de la piratería. Estas tempranas "hermandades de inversión" tenían dos estructuras básicas, una marítima y la otra terrestre. La organización marítima, conocida como la *commenda*, era una asociación comercial de corta duración entre un "inversionista" (*commendator*) y un operador. Toda su terminología remite al poder: el viaje se llamaba *taxedion,* que significa "expedición militar"; la tarea del líder se llamaba *procertari,* que significa "comprometerse en la lucha"; y la inversión era llamada *iactare*, que significa "tirar los dados". En tierra, la organización equivalente era la *compagnia*, que significa "compartición del pan". En contraste con la *commenda*, que se producía una sola vez, aquí la inversión quedaba retenida por un cierto número de años y era ostensiblemente menos arriesgada. Pero muchos de quienes poseían una *compagnia*, tal como los Perruzi, de Florencia, se sentían atraídos por el lucrativo negocio de financiar las guerras de los príncipes, una empresa altamente improductiva cuyas consecuencias comerciales a menudo eran más desastrosas que los azares del océano (Pirenne 1937: 122-23; Lopez 1967: 141-42, 295-98).

La segunda dificultad que enfrenta el razonamiento común es que la producción en gran escala es una sólida práctica comercial sólo si está al servicio del aumento de las ganancias –sin embargo, al contrario de la convicción popular, la una no necesariamente implica a la otra–. Desde la década de 1890, la corporación moderna ha superado a su unidad industrial más grande, sugiriendo que las economías de escala no son ya el determinante principal del tamaño de una empresa, si es que alguna vez lo fueron (Scherer 1975: 334-36; Edwards 1979: 217-18). Una firma típica moderna posee ahora numerosos establecimientos industriales, a veces cientos de ellos, a menudo de industrias no relacionadas. Y mientras la corporación continúa creciendo en

tamaño, sus unidades industriales no.[26] El hecho de que el tamaño industrial no es un requisito del éxito comercial ha sido contundentemente demostrado por la creciente relevancia del *outsourcing*. Muchos de los actuales gigantes corporativos han reinsertado exitosamente el sistema de "trabajo por destajo" de la revolución industrial, teniendo como resultado característico el alza en la ganancia acompañada del adelgazamiento de la nómina.

Evidentemente, el surgimiento de la corporación se relaciona con la aparición de la industria de gran escala, pero la flecha de la causalidad podría ir en una dirección opuesta a la que se imagina la economía dominante: la corporación emergió no para *permitir* la aparición de la gran industria, sino para *evitar* que ella se volviera "excesivamente" productiva.

En el caso de los Estados Unidos, esta lógica es ilustrada por los dos procesos principales plasmados en la Figura 12.3. Entre 1790 y la Guerra Civil, la población creció en promedio a una tasa del 3 por ciento anual. Con la conquista de la frontera oeste, esta tasa cayó hasta el 2.2 por ciento entre la Guerra Civil y el comienzo del siglo XX, y luego hasta el 1.6 por ciento entre el comienzo del siglo y el comienzo de la Gran Depresión. El segundo desarrollo significativo de este periodo fue la rápida aceleración de la productividad del trabajo (al menos tal como ésta se mide oficialmente). En la manufactura, el crecimiento de las unidades de producto por empleado creció desde menos del 0.5 por ciento en los años de 1860 a más del 3 por ciento a comienzos del siglo XX.[27]

La crucial intersección entre estas dos tendencias opuestas ocurrió durante la última década del siglo XIX. Hasta ese momento, mientras la población se expandía más rápidamente que la productividad, la mayor preocupación de las firmas individuales había sido cómo satisfacer la creciente demanda. Las ventas podían crecer a su máximo potencial sin amenazar a los márgenes de beneficio ni a la rentabilidad. Esta fue la época dorada para la "libre competencia", pero luego las cosas comenzaron a cambiar. Tras la Guerra Civil, el estado de las artes industriales se benefició de las mejoras en los medios de transporte y la comunicación, el incremento sin precedentes en el uso de nuevas materias primas, el desarrollo y asimilación de numerosas innovaciones, las nuevas técnicas de producción y la creciente diversificación de los productos. El resultado neto de estas transformaciones fue la brusca aceleración en el crecimiento de la capacidad productiva. Dado que este proceso coincidió

---

26 Según el Statistics of U.S. Business Program (SUSB), el tamaño de los establecimientos (definidos como "locaciones de producción") no varía mucho entre las compañías más grandes (con más de 10,000 empleados) y los de tamaño medio (con entre 100 y 999 empleados): en 2005, ambos grupos tuvieron un tamaño de establecimiento promedio de 52 empleados. La diferencia real estaba en el *número* de establecimientos: en aquel año, una firma grande típica poseía un promedio de 658 establecimientos, mientras que sus contrapartes de tamaño medio tenían un promedio de sólo 4.6 (U.S. Department of Commerce. Bureau of the Census).

27 Las cifras exactas del crecimiento de la productividad deben tomarse con reparos por las razones subrayadas en el capítulo 8, pero los saltos cuánticos de la tecnología de los que hablamos son reales.

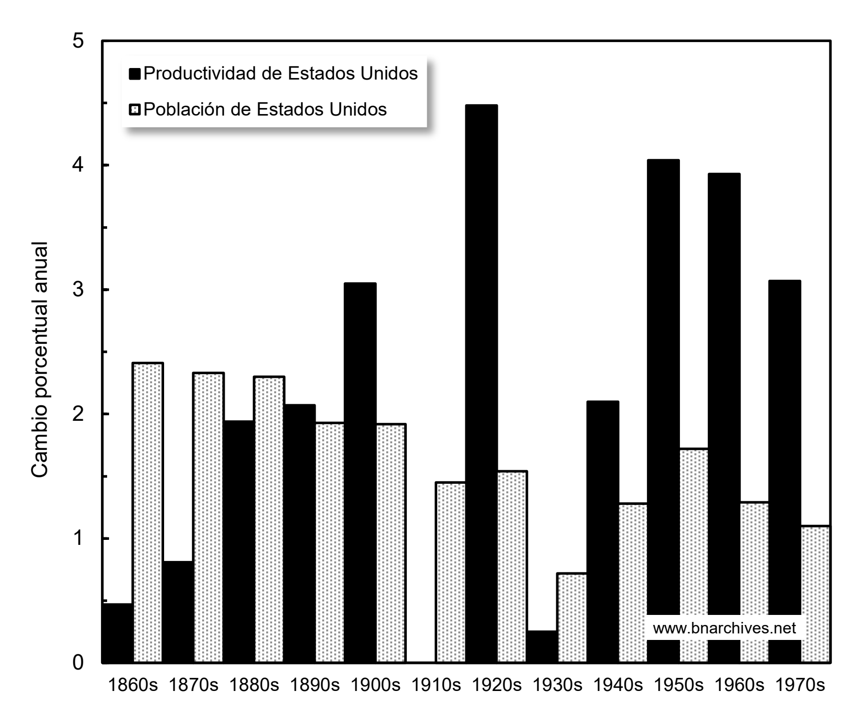


Figura 12.3 La amenaza de la productividad

* Productividad del trabajo manufacturero, basada en el Índice Frickey empalmado con el Índice FRB y dividido por el número de los trabajadores de la manufactura. El crecimiento de la productividad promedio durante la década de 1910 fue de cero por ciento.

Fuente: U.S. Departament of Commerce.

con la desaceleración del crecimiento de la población, surgió la amenaza de que tarde o temprano el sistema industrial se volviera "desmesuradamente productivo", como Veblen habría dicho. Si ese ritmo temprano de la producción se hubiera mantenido, la industria habría tendido a generar muchos más productos de los que podía vender rentablemente, haciendo que los precios cayeran y que las ganancias comerciales se detuvieran.

Fue en este punto que la moderna corporación comercial tal como la conocemos se abrió paso. Hasta entonces, los arreglos comerciales principalmente habían tomado la forma de fondos comunes o sociedades de inversión cuyo propósito principal era restringir la producción total al nivel de lo que el comercio pudiera soportar a precios que resultaran rentables. Pero como Olson (1965; 1982) convincentemente mostró, por lo general la colaboración entre grupos amplios es difícil y a menudo imposible, de manera que un excesivo número de firmas debilitaba relativamente a estas asociaciones (Cochran y Miller 1961: 140-46; Chandler 1977: 317-18). Había pues una presión hacia la reducción del número de firmas, y el modo más eficiente para lograr esto fue la fusión. Sin embargo la fusión implicaba no sólo transformaciones estructurales, sino también transacciones financieras. Las fusiones suponían

la compra y venta de capital, lo que a su vez significó que a las firmas se les debía asignar un valor pecuniario. En pocas palabras, *el capital mismo tuvo que volverse vendible*.

Los cambios posteriores se desarrollaron rápida y contundentemente. En la década de 1890 Estados Unidos atestiguó la extendida incorporación de las firmas comerciales, el rápido crecimiento de los mercados de acciones y bonos y la expansión del crédito como forma de propiedad. Fue durante este periodo que la separación entre el negocio y la industria se completó. Las firmas se convirtieron en corporaciones y los inversionistas en dueños de beneficios futuros actualizados. A partir de entonces el problema del exceso de capacidad productiva se convirtió en una característica más o menos permanente del capitalismo estadounidense. La limitación industrial, en esa misma medida, ha seguido siendo una necesidad de los negocios, la cual se satisface a través de la progresiva centralización corporativa y la incesante reestructuración de las instituciones generales del poder.

Riqueza productiva y finanzas corporativas

Patrimonio vs. deuda

Si definimos a la corporación como un medio para limitar la actividad industrial con el fin de obtener una ganancia comercial, la acumulación ya no puede ser comprendida a partir de la productividad del aparato de la compañía. Ya hemos visto la dimensión temporal de esta ruptura. Siendo una entidad orientada hacia el futuro, el capital se acumula *por adelantado*, es decir, antes de que la ganancia sea obtenida y habitualmente antes de que cualquier equipamiento material se haya creado. Pero la ruptura persiste incluso si hacemos abstracción del tiempo. Dicho simplemente, la elevación de la capacidad conduce a una mayor producción industrial, pero demasiada producción industrial es mala para los negocios y desastrosa para la acumulación.

El carácter invertido de la relación entre acumulación y producción se comprende mejor al aproximarnos al tema del patrimonio [*equity*] y la deuda. Para el viejo "jefe industrial", capital quería decir *patrimonio*; la deuda no concedía el control directo necesario para conducir la industria. Para el moderno "jefe de contabilidad", al contrario, la diferencia ya no es tan clara. En tanto que propietario ausente, el inversionista contemporáneo ve el patrimonio y la deuda como entidades indiferenciadas: ambos son títulos [*claims*] autoexpansivos y que pertenecen al mismo lado de la hoja de balance; son capitales universales determinados únicamente por su perfil de riesgo y recompensa.

Aunque no es verdad que a cada entrada en el lado de los *pasivos* dentro de una hoja de balance corresponda una entrada específica en el lado de los *activos*, por lo general se acepta que el patrimonio capitaliza principalmente los "activos inmateriales" de una corporación, mientras que la deuda principalmente actualiza sus "activos materiales". El credo convencional de la contabilidad dice que tanto los activos inmateriales como los materiales tienen

valor debido a que son productivos. El primer tipo representa el conocimiento "único" de la compañía, la lealtad del cliente y otros aspectos de su presunta superioridad industrial. El segundo tipo denota *indiferenciadamente* las plantas y el equipo de la compañía. A continuación veremos que estas convenciones de la contabilidad resisten poca agua, incluso bajo sus propios términos.

Los activos inmateriales

Consideremos primero los "activos inmateriales". La concepción más popular dicta que ellos representan la productividad "única" del aparato industrial de una compañía. ¿Pero esto es así? Tomemos las invenciones e innovaciones. Se dice que las dos son productivas, aunque dada la naturaleza holográfica del conocimiento, no es sencillo determinar cuánta de esta productividad se "origina" dentro de la compañía a la que pertenecen.[28]

Pensemos en un paquete de software de Microsoft. Este paquete –que es esencialmente un conjunto codificado de ideas– no habría podido ser desarrollado sin otros códigos similares escritos por otras personas (tampoco sin otros lenguajes de programación, microchips, semiconductores, la lógica binaria, las funciones matemáticas y, en última instancia, el lenguaje humano). Este conocimiento debe su existencia a la sociedad en su conjunto; buena parte de él fue inventado sin que tuviera "aplicaciones" inmediatas, y está disponible gratuitamente en su totalidad. En este sentido la mayoría de las innovaciones e invenciones de Microsoft no son realmente de Microsoft –y esta desvinculación significa que la "productividad" de esas innovaciones, cualquiera que sea, tampoco pertenece a Microsoft y por ende no puede ser contabilizada dentro de sus "activos inmateriales"–. De hecho, si Microsoft fuera coherente a pie juntillas con la doctrina "productivista" de la distribución, pagando regalías por el uso de ese conocimiento, probablemente no tendría un solo "activo inmaterial" sino una deuda infinitamente grande.

Pero en la práctica nada de esto importa. La cuestión no es si el conocimiento de Microsoft se "origina" dentro o fuera de la compañía, sino si ese conocimiento –cualquiera que sea su fuente– puede ser protegido. Notemos que en sus libros de contabilidad, Microsoft –como cualquier otra corporación– capitaliza no la invención como tal, sino la patente o el derecho de propiedad que la defiende. A estas alturas del libro la razón de ello no debe resultar sorprendente: a menos que la innovación sea protegida todos podrán usarla, y de lo que todos pueden usar nadie puede obtener una ganancia. Conclusión: una corporación –no importa cuán "innovadora" diga ser– sólo puede capitalizar la *protección* del conocimiento, nunca el conocimiento en cuanto tal.[29]

---

28 Por simplicidad, tratamos a la firma y a sus empleados como sinónimos. El hecho de que no lo sean realmente, hace que el "origen" del conocimiento se vuelva todavía más borroso.

29 Como sucede en el cuento clásico de Budd Schulberg sobre los Estados Unidos, *What Makes Sammy Run?* (1941) el éxito de muchos emprendedores del ramo tecnológico se debe más

Si nos desplazamos desde los derechos de propiedad intelectual legalmente reconocidos hacia los elementos no reconocidos, la supuesta productividad de los "activos inmateriales" se vuelve todavía más borrosa. Estos ítems no reconocidos por lo general se clasifican bajo la rúbrica de "fondo de comercio". En la contabilidad, el significado del "fondo de comercio" [*goodwill*] se aleja mucho del significado original del término, que denota la lealtad de los clientes hacia una compañía debido a la estrecha relación con ellos dentro de una comunidad pequeña. En la práctica de la contabilidad, el uso (y abuso) del término "fondo de comercio" es un comodín que expresa el poder –no delimitado legalmente– de limitar estratégicamente a la industria para los fines de la ganancia diferencial.

Un buen ejemplo de ello lo ofrece la fusión de las corporaciones, una transacción comercial que posee la oculta capacidad de hacer que el todo crezca más que sus partes. Cuando dos compañías se fusionan, el valor de la entidad resultante casi siempre es mayor a la suma de lo que cada una valía antes de fusionarse. Algunos atribuyen este milagro a la sinergia productiva: fusionadas, dos compañías supuestamente se complementan y estimulan recíprocamente su eficiencia. Pero como veremos en el capítulo 15 esta explicación tiene pocas evidencias a su favor. Peor aún, es del todo irrelevante para la práctica común de la fusión corporativa, y es refutada por la difundida práctica de, una vez consumada la fusión, reducir el tamaño de las compañías para eliminar el exceso de capacidad.

La verdadera causa es otra. En último análisis, lo que hace de la capitalización combinada algo mayor a la suma de sus partes es el *poder social* adicional que se genera a través de la fusión: el poder de incrementar el be-

---

a su poder despiadado que a su genio creativo. Su estrategia común es conocida como "seguimiento rápido" [*fast following*]: consiste en ser el primero en "seguir" las nuevas ideas creadas por otros, arrebatárselas a sus creadores y rápidamente convertirlas en la propiedad del "seguidor".

El sistema operativo MS-DOS de Bill Gates, por ejemplo, es sorprendentemente similar a un sistema anterior llamado QDOS, escrito por un tal Tim Peterson, a quien Gates pagó 50,000 dólares a cambio de que cediera los derechos sobre este código y renunciara a recibir cualquier regalía en el futuro. Asimismo, la idea de Windows, atribuida a Gates, fue célebremente arrebatada, esta vez de forma gratuita, a la empresa Apple, de Steve Jobs, quien trató en vano de bloquearla en la Corte pero quien, a su vez, había tomado "prestada" la idea, junto con la del *"mouse"*, de los desarrolladores de Xerox. Incluso Jim Clark, el legendario innovador de Silicon Valley, debe casi la totalidad de su fortuna a dos ideas ridículamente simples: utilizar el navegador Mosaic, desarrollado por Marc Andreessen, como una base para crear Netscape, y la idea de utilizar internet como base para la integración de la industria de la salud de Estados Unidos a través de Healtheon. El desarrollo e implementación de ambas ideas fue realizado enteramente por otras personas.

De acuerdo con Michael Lewis (2000: xvii) muchas de las mayores innovaciones de Silicon Valley –incluyendo las así llamadas "nuevas-nuevas cosas" [*new-new things*]– rara vez son revolucionarias y a veces ni siquiera son nuevas. Se trata más bien de ideas "ya preparadas para ser tomadas en serio en el mercado", ideas que han sido trabajadas largamente y que sólo están "a un pequeño empujón de distancia de la aceptación general", es decir, a un pequeño empujón de ser legalmente codificadas de manera que nadie pueda utilizarlas sin pagar.

neficio diferencial, de elevar el hype diferencial y de reducir la incertidumbre diferencial. Por supuesto, los fundamentos del poder de este “valor añadido” no pueden ser admitidos en público. En vez de ello, la extracapitalización es registrada en la hoja de balance como “fondo de comercio” nuevo.

En conclusión, lo que la valorización del patrimonio capitaliza no es la *productividad diferencial* sino el *poder diferencial*. En este sentido, cualquier disposición institucional que genere una expectativa de mayor ganancia y una percepción de menor riesgo (ya sean acuerdos políticos favorables, creación de nuevas “necesidades” del consumidor, reorganizaciones de las alianzas comerciales o debilitamiento de los competidores) tarde o temprano se expresará en un aumento del valor del patrimonio respaldado por un nuevo “fondo de comercio”.

Los activos materiales

¿Pero entonces qué hay de la deuda? ¿No es verdad que, a diferencia del patrimonio, la deuda está comúnmente respaldada por un aparato material cuya esencia productiva no puede ser negada? ¿Y no sugiere este hecho que el ingreso capitalista, al menos parcialmente, es una función de la productividad del capital? La respuesta es otra vez negativa. Las plantas y los equipos son productivos sólo en el contexto holográfico de la industria considerada en conjunto. Y sólo en ese contexto la propiedad de las máquinas adquiere la capacidad de amenazar a la industria y el derecho de apropiarse de una porción del ingreso social. Sólo bajo estas circunstancias las máquinas pueden ser capitalizadas.

Para ilustrar este punto, consideremos el ejemplo de un buque cisterna. Su capacidad de transportar petróleo crudo cambia predecible y muy lentamente con el tiempo. En contraste, su valor en dólares como “bien capital” tiende a variar dramáticamente en función del precio del petróleo. Este precio, a su vez, es afectado por una amplia gama de circunstancias, entre las que destacan la relativa cohesión de la OPEP y las compañías petroleras líderes, las guerras en Medio Oriente, los vaivenes de la producción global y los cambios en la eficiencia energética, entre otros. Cuando estas circunstancias cambian, cambia el precio del petróleo; cuando este precio sube o baja, una menor o mayor porción del ingreso global va a parar al dueño del buque; y a medida que la ganancia generada por el buque fluctúa, fluctúa también su valor capitalizado. ¡Y todo esto ocurre sin que se produzca el menor cambio perceptible en la productividad del buque![30]

---

30 La lista de los activos afectados por el precio del petróleo puede extenderse fácilmente. La eficiencia de los comerciantes de petróleo, por ejemplo, no cambia mucho más rápido que la de los buques; pero su “capital humano”, medido según sus bonificaciones, fluctúa como por arte de magia de acuerdo con el precio del petróleo y el *Baltic Dirty Tanker Index* (Morrison 2006). Lo mismo vale para los gobiernos de los países productores de petróleo: la habilidad para extraerlo cambia lentamente, mientras el valor de sus *fondos soberanos* se expande o contrae en función de los vaivenes de los precios del petróleo (Farrell y Lund 2008).

Este ejemplo no es un caso aislado. El mismo principio se aplica a la aviación, las fábricas, las oficinas y a cada componente de los "bienes de equipamiento" sobre el planeta. Sus valores capitalizados dependen no de su productividad intrínseca, sino del conjunto de circunstancias políticas, institucionales y comerciales dentro del que operan.

Ahora bien, en los libros de las compañías, los activos físicos son registrados no a su valor de mercado actual, sino a su costo de adquisición. Esto es lo que los contadores llaman "valor de mercado". Conscientemente o no, existe aquí un intento por separar la porción atribuible al poder social del así llamado valor "real" de los activos medidos según su costo histórico. Pero resulta que incluso esta convención presuntamente objetiva es incapaz de expurgar de los precios al poder.

Esto se debe a que, en cualquier punto del tiempo, el mismo costo de producir plantas y equipos es ya una manifestación sistémica del conflicto y la lucha. Consideremos otra vez nuestro ejemplo del buque cisterna. Si la propiedad del tanque reporta altas ganancias, es probable que una parte de ellas sea apropiada por las compañías que los producen (así como por sus trabajadores, dependiendo de su capacidad negociadora). Por su parte, la compañía marítima que compra estos buques registrará su valor como una cantidad indiferenciada, un "costo" sin relación alguna con el poder. Pero este costo ya es reflejo de una lucha de poder redistributiva, misma que de entrada permitió a la compañía productora del buque elevar el precio al que lo vendió. Además, incluso en la improbable ausencia de una capacidad de beneficio diferencial, el costo de producir el equipamiento tangible ya incorpora la tasa normal de rendimiento y por ende la limitación *promedio* de la industria a manos del negocio.

En resumen, la distinción entre acciones y bonos descansa en el poder, no en las circunstancias industriales. Ambas formas de capital descansan sobre el poder aunque la naturaleza del poder sea diferente en cada caso. Dicho con mayor generalidad, el patrimonio capitaliza la capacidad *diferencial* de la compañía de limitar la industria para su propio beneficio, mientras que la deuda capitaliza la capacidad *promedio* de todos los propietarios para limitar al conjunto de la industria.

La madurez del capitalismo

La distinción, fundada en el poder, entre deuda y patrimonio también se vuelve visible al contrastar los dividendos que respectivamente reportan y las limitaciones industriales de las que derivan: los intereses sobre la deuda expresan el sabotaje promedio, mientras que las ganancias sobre el patrimonio expresan el sabotaje diferencial. Según esto, las variaciones en el largo plazo de la ratio interés/ganancia pueden ser vistas como un indicador de la "madurez" del capitalismo.

Nuestra noción de madurez se refiere vagamente a la fuerza y solidez de las instituciones de poder existentes; y esta fuerza y esta solidez, sostenemos,

están íntimamente ligadas a la naturaleza de los beneficios esperados y sus formas asociadas de capitalización. Frankel (1980) encuentra que la diferencia básica entre patrimonio y deuda es una cuestión de confianza: la primera representa un ingreso *esperado*, la segunda es la *promesa* de un ingreso. Pero si esto es así, bajo el régimen de los negocios el nivel de confianza entre los propietarios depende de la "normalización" de su poder.[31]

Por esta razón podemos esperar que, a medida que el capitalismo madura y el control industrial tiende a petrificarse dentro de las instituciones aceptadas, la percepción del riesgo decrece, la confianza aumenta y la deuda se convierte en una forma cada vez más aceptada de acumulación. En sentido opuesto, cuando las circunstancias cambiantes hacen que el control que ejercen las convenciones y los pactos existentes se desvanezca (en este sentido, vigorizando el capitalismo), la deuda se vuelve más difícil de emitir y la inversión en patrimonio (que es más riesgosa) nuevamente se convierte en el vehículo primario de la capitalización. Bajo esta luz, la madurez del capitalismo no se desarrolla linealmente y, en efecto, carece de una dirección. Puede incrementarse o decrecer dependiendo de la trayectoria de sus instituciones, organizaciones y procesos de poder.

De acuerdo con esta lógica, podemos esperar que la madurez del capitalismo, evaluada a través de la ratio entre intereses y ganancias, esté positivamente correlacionada con la medida del sabotaje industrial. Y en efecto, como lo muestra la Figura 12.4, esta correlación parece existir en los Estados Unidos. Desde la década de 1930, el índice de madurez ha estado cercanamente correlacionado con la tasa de desempleo, un indicador de la limitación industrial (si bien imperfecto y parcial).

A primera vista la relación puede parecer intuitiva y no particularmente significativa. Después de todo, las fluctuaciones económicas afectan la ganancia más que al interés, de manera que cuando el desempleo se eleva, también debería hacerlo la ratio interés/ganancias. Sin embargo, esta trivialidad se sostiene sólo en el corto plazo. En el largo plazo el pago por intereses es más flexible, así que no existe una razón *técnica* de que la ratio interés/ganancia esté correlacionada positivamente con el desempleo. Notemos que la Figura 12.4 suaviza las dos series de datos mediante medias móviles de cinco años. Tomando esto en cuenta, el hecho de que sus variaciones en el largo plazo sean tan similares es altamente significativo.

Los años treinta y cuarenta estuvieron marcados por la turbulencia. Como la figura ilustra, durante la Gran Depresión el control del negocio sobre la industria se había vuelto "excesivo", mientras que más tarde, gracias al creci-

---

31 Tal vez valga la pena notar aquí que los términos "compromiso" [*commitment*] y "confianza" [*trust*] tienen orígenes más bien violentos. La anarquía del estado de guerra durante el temprano periodo del feudalismo medieval redujo al mínimo posible el espacio público y eliminó todo rastro de seguridad personal. Este contexto dio nacimiento a las pandillas armadas de *ingénue in obsequio,* hombres libres bajo la protección y al servicio de un jefe militar. Estos servidores armados del rey galo eran llamados inicialmente *comitatus* y después *trustis*. (Ganshof 1964: 3-5).

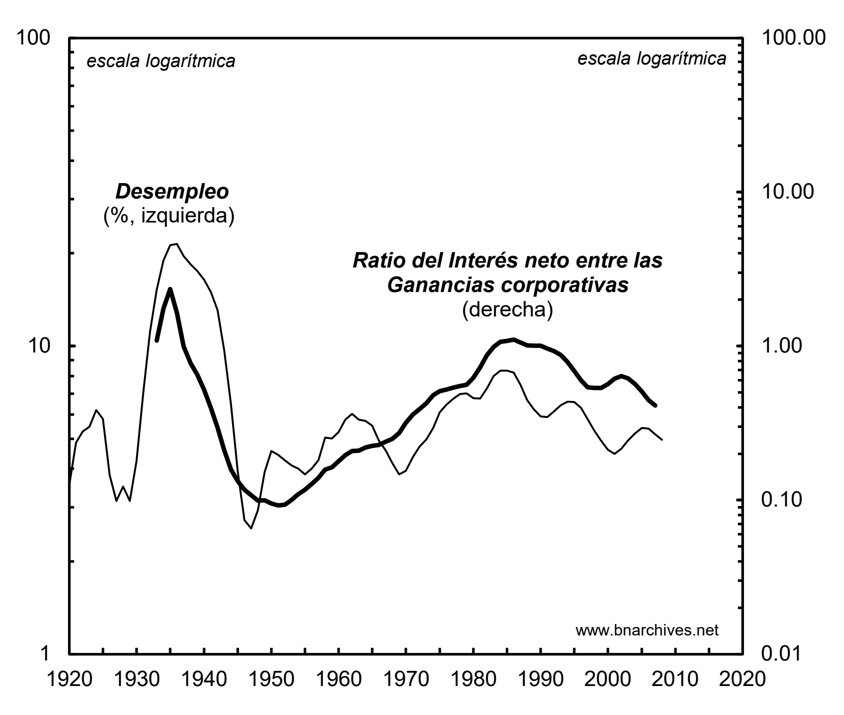


Figura 12.4 Confianza de los negocios y sabotaje industrial en los Estados Unidos

Nota: las series se expresan en medias móviles de 5 años. La ratio del interés neto entre la ganancia corporativa compara las series ya suavizadas.

Fuente: U.S. Department of Commerce a través de Global Insight (código de la serie: RUC para la tasa de desempleo; INTNETAMISC para el interés neto y pagos misceláneos; ZBECON para la ganancia corporativa antes de impuestos, ajustadas a la asignación para el consumo de capital y la valoración del inventario).

miento inducido a través de la guerra, se volvió "demasiado endeble" (véase también la Figura 12.2). El periodo de 1950 a 1980 fue mucho más estable. Los negocios lentamente recuperaron el control sobre la industria, alimentando la confianza en el flujo regular de ingresos al capital y la confianza entre acreedores y deudores. La consecuencia fue el gradual aumento del desempleo por un lado, y un desplazamiento desde la ganancia al ingreso fijo, por el otro. Desde mediados de los ochenta, sin embargo, la tendencia parece haberse invertido. La creciente globalización de la empresa comercial y la progresiva apertura de la política económica de los Estados Unidos han colocado a las instituciones comerciales existentes bajo coacción y transformado las bases con que el negocio controla a la industria. Y a medida que la *promesa* del beneficio se debilitó en relación a la *expectativa* de beneficio, el desempleo cayó junto con la ratio de "madurez" entre interés e ingreso al capital.

Las fracciones del capital

La institución de la propiedad ausente y la noción de que la ganancia y la acumulación derivan de la limitación comercial sobre la industria sugiere que el capital es *intrínsecamente* improductivo. Este punto de vista contrasta rotundamente con la taxonomía "fraccionada" de Marx, una lógica que distingue entre formas productivas e improductivas de capital. De acuerdo con Marx, el capital se acumula a través del esquema de la circulación:

1. $D \rightarrow M \rightarrow P \rightarrow P' \rightarrow M' \rightarrow D'$

Según este esquema, el capital financiero (dinero *D*) deviene capital comercial (mercancías *M*) que son transformadas en capital industrial (trabajo en acto o capital productivo *P*), que a su vez son convertidas nuevamente en capital comercial (mercancías incrementadas M') y finalmente en capital financiero (dinero incrementado D').

Aunque la circulación del capital es un único proceso, durante el siglo XIX cada fase parecía estar dominada por una clase diferente de capital y, en esa medida, por una fracción de la clase capitalista: la conversión $D \rightarrow D'$ estaba dominada por el sector financiero, la de $M \rightarrow M'$ por el sector comercial y la de $P \rightarrow P'$ por la fracción industrial. Como hemos visto, la fracción industrial era etiquetada como productiva: se consideraba que ella era el motor de la acumulación, el sitio donde el valor quedaba determinado y la plusvalía era creada. Las fracciones financieras y comerciales, en contraste, eran consideradas improductivas, por lo que su ganancia derivaba de una lucha redistributiva intracapitalista. Durante las décadas de 1970 y 1980 muchos marxistas estructuralistas trabajaron para cartografiar la economía política de estas fracciones, una tradición que después reapareció en el estudio, hoy de moda, de la "financiarización".[32] Pero en nuestra perspectiva este marco conceptual es inadecuado para comprender el régimen capitalista contemporáneo. La cuestión es simple: incluso si la noción de capital de Marx estuviera libre de problemas e incluso si la ganancia estuviera por completo relacionada con el excedente productivo y no con el sabotaje, las fracciones del capital seguirían sin poder ser identificadas.

Separar acumulación y circulación

La primera dificultad, analítica, concierne al vínculo entre la circulación marxiana y la realidad de la acumulación. Conceptualmente, la circulación acontece en el lado de los activos de la hoja de balance, mientras que la acumulación ocurre en el lado de los pasivos. Dado que Marx contabilizó el valor de todas las mercancías con una misma unidad retrospectiva de trabajo abstracto,

---

32 Las contribuciones recientes sobre la "financiarización" incluyen a Williams *et al.* (2000), Froud, Johal y Williams (2002), Krippner (2005) y Epstein (2005).

le parecía completamente lógico considerar a ambos procesos como imágenes especulares. La firma colocaba diversos ítems en el lado de los activos: dinero, materias primas, bienes semiterminados, personal calificado y la porción depreciada de la maquinaria y las instalaciones. Al valor de estos ítems se añadía el de la plusvalía. Y a medida que la plusvalía era reinvertida, el *valor de libro* de la deuda y del patrimonio neto de los accionistas en el lado de los pasivos crecía en la misma magnitud en que lo hacían los ítems en el lado de los activos. La circulación y la acumulación crecían y (ocasionalmente) se contraían siempre de manera conjunta.

Pero lo que en tiempos de Marx resultaba sensato, en el nuevo orden capitalista se ha vuelto irrelevante. El valor de libro de la contabilidad es "retrospectivo" y por lo tanto superfluo. En el cálculo del poder lo que importa es la capitalización prospectiva de la corporación en el mercado de valores. Esta capitalización es una valuación simbólica, de manera que, por definición, no puede ser puesta en circulación. Más aún, calculada como el valor actualizado y ajustado al riesgo del beneficio esperado a futuro, tiene poca relación (cuando no una relación negativa, como vimos en el capítulo 10) con el costo de los activos en circulación.

Y aquí reside el problema. Las fracciones de capital están ancladas en la identidad conceptual de circulación y acumulación. Pero una vez que separamos la acumulación prospectiva de la circulación retrospectiva, la producción ya no influye directamente en el capital. Y con el capital fuera del ciclo productivo, la idea de que existen diferentes fracciones de capital pierde su significado.

¿A dónde se fueron las fracciones?

La segunda dificultad es empírica e histórica. El que el capital pueda ser comprado y vendido permite incluso a las corporaciones relativamente pequeñas operar en muchas áreas distintas, lo que vuelve imposible determinar a qué "fracción" pertenecen –concediendo que la idea misma de fracción fuera transparente.

Por ejemplo, ¿cómo clasificar conglomerados tales como General Electric, DaimlerChrysler o Philip Morris? Estas firmas operan en cientos de sectores distintos a lo largo del espectro de los negocios, desde la intermediación financiera hasta las materias primas, el comercio, la manufactura, el entretenimiento, la publicidad y la distribución. ¿Dónde debemos ubicarlas? Aunque estamos recurriendo a ejemplos extremos, es un hecho que la diversificación corporativa se ha ampliado tanto que ahora el problema es muy general. Y esto es apenas el comienzo.

La dificultad no es únicamente que las firmas diversificadas produzcan y vendan muchos productos diferentes, sino también que no hay un método objetivo para determinar qué parte de su ganancia proviene de qué línea de producción. Así que, además de ser incapaces de medir la "productividad" de manera tal que pudiéramos precisar cuál es la "fuente última" de su ganancia,

ahora nos enfrentamos al laberinto de las transacciones que no se realizan en condiciones de mercado y los precios de transferencia entre distintas ramas de la misma firma. Por ejemplo, si GE Capital "subsidia" a la división de aeronáutica de GE proveyéndola de crédito "barato", el resultado es una disminución de la ganancia en el primero y un alza de la del segundo –todo esto sin que haya el menor cambio en la producción ni en las ventas–.[33]

Mientras más variables consideramos el problema crece. En la contabilidad nacional, las "ganancias manufactureras" denotan un beneficio no de los *establecimientos* manufactureros, sino de las llamadas *compañías* manufactureras. A diferencia de aquellos, que producen conjuntos bien definidos de mercancías, éstas son un híbrido. Son compañías cuya principal línea comercial particular, medida en términos de sus ventas, es la manufactura. Pero dado que la manufactura representa sólo una parte –y a veces muy pequeña– del volumen total de las ventas, el resultado es que la parte mayor de la "ganancia manufacturera" puede perfectamente provenir de actividades diferentes a la manufactura.[34]

Todas estas consideraciones sugieren que la perspectiva "fraccionada" no puede ofrecernos una imagen universal del capitalismo. Tal vez esta perspectiva haya tenido alguna utilidad en la fase anterior a la diversificación (particularmente para propósitos de alianzas políticas, etc.). Pero tiene un dudoso valor teórico y poca relevancia empírica en la era de la hípercapitalización, la propiedad ausente y la conglomeración.

Hacia las fracciones del poder

Estas dificultades han llevado a algunos marxistas ortodoxos a arrojar la toalla en lo que concierne a las "fracciones", al menos por el momento. Así, Duménil y Lévy admiten que las grandes corporaciones "no financieras" desempeñan actividades "financieras" y que la extendida diversificación significa que el término "finanzas" ahora puede ser utilizado para referirse a los "dueños capitalistas" en general (en oposición a los gerentes). Sin embargo, reacios a renunciar al esquema marxista, prefieren ver todas estas complicaciones como problemas que deben ser resueltos. "En nuestra opinión –declaran– el análisis de las diversas fracciones de una clase dominante y sus correspondientes instituciones, todavía necesita ser completada" (2005: 21-22).

Nosotros no compartimos su optimismo. Estas dificultades no son solubles –al menos no con el marco teórico convencional de la economía, sea marxista o neoclásico–. Paul Sweezy reconoció con candidez el callejón sin salida en su evaluación sobre el merecidamente célebre libro que escribió junto con

---

33 Escribimos "subsidios" y "barato" con comillas porque no hay un punto de referencia objetivo para evaluar qué significa barato y qué significa subsidiado.

34 Las insuperables dificultades de ajustar las ganancias comerciales a las líneas de actividad industrial particulares son abordadas en varios artículos académicos que, desafortunadamente, muy pocos estudiosos del tema se molestan en leer (véase, por ejemplo, U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis 1985: xiv; 2001: M21-M22).

Paul Baran veinticinco años antes. Vale la pena citar sus observaciones *in extenso* porque muestran tanto el problema como la razón de que la economía no pueda resolverlo:

> ¿Por qué *El Capital Monopolista* falló en anticipar las transformaciones en la estructura y el funcionamiento del sistema que se configuró en los últimos veinticinco años? Creo que la respuesta es, básicamente, que *su conceptualización del proceso de acumulación del capital atiende a un solo lado del proceso y está incompleto.* La tradición establecida (tanto la economía dominante como la marxista) trata a la acumulación capitalista como un proceso que se basa esencialmente en hacer crecer el *stock* de "bienes de capital". Pero en realidad esto es sólo un aspecto del proceso. La acumulación consiste también en hacer crecer el stock de activos financieros. Es claro que los dos aspectos están entrelazados, pero la naturaleza de esta interrelación es problemática por decir lo menos. La forma tradicional de lidiar con este problema ha sido, en efecto, suponer que es factible ignorarlo: por ejemplo, la compra de acciones y títulos de deuda (dos de los activos financieros más simples) es considerada meramente como una forma indirecta de comprar bienes de capital reales. Esto difícilmente podría ser verdad y en cambio nos conduce fácilmente a equívocos. Éste no es el sitio para intentar esbozar la ruta hacia una conceptualización satisfactoria del proceso de acumulación de capital. En el mejor de los casos, estamos ante un problema extremadamente complejo, y debo ser franco y reconocer que no tengo la menor idea de cuál será su solución. Pero puedo afirmar con cierta seguridad que sólo podremos alcanzar a comprender mejor el capitalismo monopolista de nuestros días sobre la base de una teoría más adecuada de la acumulación capitalista, con especial énfasis en la *interacción de sus aspectos reales y financieros*, de la que poseemos ahora.
>
> (Sweezy 1991, énfasis añadido)

El obstáculo está justo al final del párrafo: "la interacción entre los aspectos reales y financieros". Sweezy reconoció que el problema reside en el concepto mismo de capital –y sin embargo no podía resolverlo precisamente porque seguía partiendo de la escisión entre su aspecto "real" y el "financiero".

Esto no debe sorprendernos. "En lo que concierne al individuo", escribió Hegel, "cada uno es, sin más, hijo de su tiempo; y también la filosofía es el propio tiempo aprehendido con el pensamiento. Es insensato pensar que alguna filosofía pueda anticiparse a su mundo presente, así como pensar que cada individuo puede dejar atrás a su época y saltar más allá de su Rodas" (1937: 35). Sweezy y sus colegas agrupados en torno a *Monthly Review* habían empujado la frontera de la investigación marxista durante buena parte del periodo de posguerra, pero para la década de los noventa habían agotado sus municiones. Reconocieron la incontestable realidad de las finanzas, pero su mundo escindido no pudo encontrar allí acomodo.

En realidad no hay tal bifurcación. Todo el capital es finanzas y sólo finanzas. Y todo tipo de capital, incluyendo al que formalmente asociamos con

la industria, es inherentemente antiproductivo. Desde una perspectiva centrada en el poder, la sola clasificación de capitales según su actividad industrial, incluso en ausencia de diversificación y capitalización prospectiva, es equivocada.

La producción es siempre una actividad socio-holográfica que se desarrolla dentro del dominio integrado de la industria. La corporación comercial, en contraste, es un constructo legal-diferencial. Siendo una entidad legal, General Motors no produce automóviles y no puede hacerlo. Apenas puede *controlar* la producción. Lo mismo vale para firmas como Mitsubishi Trading o Deutsche Bank. A través de diferentes formas de *poder* cada una de esas corporaciones controla los aspectos clave de la producción de los automóviles, y ese control, a su vez, les permite apropiarse de partes indiferenciadas de la ganancia *societal* total. La forma correcta de clasificar a las firmas, por lo tanto, no la encontraremos en las estrechas bases de la producción, sino en las más amplias líneas del poder, del cual la producción es apenas uno de sus aspectos.

13 El modo de poder capitalista

Cada alma y cada objeto tienen su propio propósito, pero a fin de cuentas todos convergen en el mismo: la conquista del mundo por Gengis Kan.
— Chingiz Aitmatov, *The Day Lasts More than a Hundred Years*

No me separo del Estado. No tengo intereses diferentes.
—Oleg Deripaska, dueño de *Rusal* y durante un tiempo el hombre más rico de Rusia.

A continuación ampliaremos la discusión sobre el capital como poder. En el capítulo anterior argumentamos que la capitalización actualiza el poder de los capitalistas para limitar estratégicamente la creatividad social y el bienestar. Los capitalistas introducen la disonancia del negocio en la resonancia industrial, y sacan partido de esta acción bajo la forma de una rentabilidad diferencial. Pero el poder no es meramente un instrumento de los negocios. Es también su objetivo fundamental.

Para articular nuestro argumento comenzaremos este capítulo rastreando el origen de la mecanización en las antiguas civilizaciones de poder asentadas a la orilla de los ríos, donde la primera máquina gigante fue inventada. Esta máquina temprana, sin embargo, no fue material, sino social. Estaba hecha no de componentes físicos, sino de seres humanos. Y su propósito último no era la producción, sino el ejercicio del poder por el poder mismo. Sostendremos que el capital es una encarnación moderna de esta megamáquina, una estructura social mecanizada, regida por el poder en aras del poder. Desde este punto de vista, la arquitectura del capitalismo se comprende mejor si lo concebimos no como un modo de producción, sino como un modo de poder.

El modo de poder de una sociedad, sostenemos, constituye el “Estado” de esa sociedad. La segunda sección del capítulo desarrolla esta proposición. Examina el modo feudal de poder, rastrea el proceso que condujo al modo de poder capitalista, y examina cómo la lógica del capital gradualmente penetró en el Estado y lo modificó, hasta que eventualmente ella misma *devino* Estado, el Estado de capital.

Una última nota antes de comenzar: al igual que en el capítulo 12, también aquí reelaboramos y negamos conceptos existentes e introducimos otros nuevos; también aquí desarrollamos nuestro argumento detenidamente, y también aquí sugerimos al lector que suspenda el juicio hasta el final de nuestra exposición.

Determinantes materiales y simbólicos

Uno de los más comprehensivos intentos de entender la interacción entre tecnología y poder es el ofrecido por Lewis Mumford (1934; 1961; y principalmente 1967; 1970). Mumford desafió el énfasis habitualmente puesto en la naturaleza material de la tecnología; en vez de ello, se concentró en sus aspectos simbólicos. Las técnicas, mostró, fueron parte integral de la alta cultura del hombre. Y en su opinión el objetivo último de la tecnología fue el moldeamiento de la sociedad más que de la naturaleza. En efecto, las máquinas sociales más complejas no fueron tangibles sino sociales.

Así, mientras Veblen enfatiza la separación progresiva entre los aspectos positivos de la tecnología material y las características negativas del poder social, Mumford (fuertemente influenciado por Veblen) sugirió una dicotomía entre tecnologías democráticas y autoritarias. La tecnología democrática está centrada en el *progreso humano*; la tecnología autoritaria está centrada en el *control humano*. En lugar de seguir a Veblen en su noción de poder como un obstáculo de la tecnología, Mumford comenzó por concebir al poder mismo como una forma de tecnología.

La tecnología invisible

A contracorriente del credo convencional, Mumford enfatizó los aspectos simbólicos del desarrollo temprano de la humanidad. Limitados por los prejuicios materialistas de su profesión, afirmó, los arqueólogos comprensiblemente juzgan al progreso humano desde el punto de vista de los objetos físicos. El hombre-creador, sin embargo, tuvo una aparición tardía, y la creación de los artefactos físicos estuvo precedida por otras transformaciones mentales menos visibles pero igual de importantes. Más aún, el crecimiento subsecuente de la producción material hizo poco por disminuir la primacía de estos determinantes simbólicos.

De acuerdo con Mumford, tal vez la tecnología humana más importante –invisible a la arqueología hasta la invención de la escritura– es el lenguaje. La tecnología material de las sociedades paleolíticas y neolíticas (y en cierto sentido, incluso la de nuestra era) sigue siendo infinitamente inferior a la complejidad, flexibilidad, uniformidad, eficiencia y crecimiento de sus lenguajes hablados. No sabemos con certeza cuánto tiempo requirió el lenguaje para desarrollarse, pero según Mumford, poco de lo que vino después pudo haberse alcanzado sin la posesión de esta tecnología simbólica. Además, es muy improbable que el desarrollo de los lenguajes estuviera dirigido por los

imperativos cotidianos de la sobrevivencia (la caza dependía de órdenes simples y de poco servían allí las sutilezas del lenguaje presentes incluso entre las tribus más arcaicas y que perduran hasta nuestros días). Según Mumford, la motivación principal fue el autodescubrimiento.

Mumford sostiene que la función latente del lenguaje –así como la aparición temprana de los rituales y los tabúes y la subsecuente evolución de la ciencia y la tecnología material– fue *controlar, para mejor o para peor, las energías mentales y emocionales de los seres humanos.* En muchas culturas antiguas las palabras se consideraban como la fuerza más potente: comúnmente se cree que Dios creó el mundo con sus palabras, una proeza del poder que desde entonces los humanos se han esforzado en emular. Tanto en su objetivo como en su estructura, el lenguaje fue un precursor de todos los desarrollos tecnológicos posteriores.

Los dos arquetipos

Partiendo de esta premisa, Mumford diferencia entre dos tecnologías cualitativamente distintas: una asociada a la dimensión democrática de la cultura neolítica, la otra a la propensión al poder de las sociedades "civilizadas". En su opinión estas tendencias provienen de dos formas distintas de reaccionar ante la muerte. La tecnología neolítica toma la ruta biológica, buscando ensanchar la vida mientras acepta la inevitabilidad de la muerte. La tecnología del poder, en contraste, recurre a la fuerza mecánica y a la violencia en la vana esperanza de alcanzar la inmortalidad.

Esta distinción cualitativa, claro está, no puede ser aplicada fácilmente a las sociedades actuales, al menos no con precisión. La mayoría de las formaciones sociales contiene elementos de ambas tecnologías, y muy pocas –si es que alguna lo hace– se ajustan con exactitud a alguno de estos tipos ideales. No obstante, la distinción es útil como un modelo general; un marco de referencia básico para comprender los fundamentos duales de las organizaciones sociales.

La cultura neolítica

La cultura neolítica no concibe a la actividad como un trabajo alienante, sino como un proceso comunal entrelazado con el más amplio sistema ecológico. El trabajo es a menudo extenuante, pero la fatiga física es compensada por la compañía, la cooperación, las canciones y el ritmo, mientras que las consecuciones estéticas no son menos valoradas que la alta productividad. En efecto, muchas características tempranas de la domesticación –tales como la fertilización, el sacrificio de la comida en pos del crecimiento futuro, el aprovechamiento del ganado y el uso del arado– probablemente fueron implementados como rituales religiosos. Los rasgos femeninos abundan –desde el ciclo lunar (que vincula el cultivo a la menstruación y la sexualidad) y el rol primario de los contenedores (ollas, vasijas, la casa, la ciudad), hasta el cuidadoso cultivo

de los jardines y la paciente crianza de los hijos–. Las festividades, ceremonias y rituales giran en torno a la familia, la vecindad y la comunidad. El comer, el beber y la actividad sexual ocupan un lugar central. No hay división del trabajo de por vida. El conocimiento raramente es monopolizado, y la mayor parte de los trabajos puede ser desempeñada por todos los miembros de una comunidad. La desigualdad sistemática de géneros es poco común. No hay clases sociales y la autoridad proviene de la edad. La violencia es limitada y el poder dictatorial es escasamente tolerado.[1]

La cultura neolítica establece el mérito de la moralidad, la autodisciplina, la cooperación y el orden social. Realza el valor de los bienes públicos y la previsión. Y lo que es más importante, con el paso del tiempo ha demostrado ser la forma de organización social más resiliente, superando a las más energéticas pero quebradizas sociedades de poder.

Estos aspectos de la cultura neolítica, sostiene Mumford, no desaparecieron con la aldea arcaica. Como forma de una tecnología social, persistieron dentro de la sociedad moderna –a veces de forma visible en las aldeas, las organizaciones comunales e incluso en las empresas, y otras veces de manera invisible, bajo la forma de una resistencia a los dictados de la civilización mecánica.

Mumford también identificó algunas deficiencias significativas de la cultura neolítica. La naturaleza exclusiva de algunas pequeñas asociaciones restringe la interacción humana; los horizontes son limitados, y la mezquindad y las sospechas impiden la cooperación de mayor amplitud. Y en efecto, tras la explosión inicial de los descubrimientos y las invenciones, la innovación neolítica languideció y la estagnación se instaló. El conservadurismo hizo que los asentamientos neolíticos resultaran vulnerables a las invasiones externas, y cuando las tribus montadas a caballo, equipadas con metales y con armas, ingresaron en sus territorios, muchas comunidades neolíticas sucumbieron y se marchitaron.

Civilizaciones de poder

Es sobre el trasfondo de una pacífica aunque limitada forma de organización democrática que surgió el espectro de las civilizaciones de poder bajo el dictado autoritario del imperio divino. La primera de estas amalgamas sociales evolucionó en las grandes civilizaciones fluviales –de Egipto y Mesopotamia al valle del Indo y China–. Según Mumford el signo característico que unifica a todas estas amalgamas es el *poder absoluto.*

La necesidad de semejante poder estaba parcialmente anclada en las circunstancias materiales. El excedente físico y el consecuente amasamiento de riqueza material, por primera vez crearon la posibilidad de una “pérdida total”. La población era elevada y estaba en crecimiento, segmentada por una

1 Para más información sobre los aspectos cooperativos y amorosos de la cultura, el trabajo y los rituales del Neolítico, véase Gimbutas (1982).

creciente división del trabajo, y por ende era cada vez más interdependiente. Bajo estas condiciones, las inundaciones, las sequías, y más tarde la guerra total, podían fácilmente desencadenar una catástrofe, si no la completa aniquilación. Mientras las culturas neolíticas podían responder con flexibilidad a las primeras dos y rara vez enfrentaban la tercera, en las amalgamas urbanas fluviales estas amenazas debían ser contrarrestadas resuelta y despiadadamente. Y dada la gran escala de la actividad, una respuesta así sólo podía conseguirse mediante la sanción de la autoridad absoluta.

Mumford muestra que la dimensión material sólo nos dice una parte de la historia; la otra parte, quizás más importante, es simbólica. El surgimiento de las civilizaciones de poder estuvo acompañado por la aparición de los *dioses del cielo*. Los dioses terrestres del Neolítico, sintonizados con el ciclo microbiológico de la fertilidad y hechos a escala humana, ya no eran suficientes para la nueva tarea que había que enfrentar. Para los reyes, el riesgo del desastre hacía que el fracaso fuera crecientemente inaceptable, amplificando así el persistente miedo a la muerte. La cultura neolítica, mucho más modesta debido a su potencial limitado, debía aceptar la mortalidad, pero los reyes ya no estaban limitados por los horizontes del neolítico. El control sobre los crecientes recursos y la población en gran escala les sugería –si bien con cierta justificación– que "el cielo era el límite". El expandir su visión a través de la escritura, las matemáticas y la astronomía, dio a su misión proporciones cósmicas. Pero como Flavio Josefo sabiamente observó, "La unión de lo que es divino con lo que es mortal es desagradable" (Koestler 1952: 237). Así como la racionalidad terrestre creció de la mano de la irracionalidad supernatural, el rey, deslumbrado por sus logros y sus miedos, fue impulsado hacia la más alta proeza de convertirse él mismo en el inmortal dios del Sol.

Las civilizaciones de poder aparecieron después de que el crecimiento del rendimiento agrícola por primera vez permitiera la generación sistemática de excedentes alimentarios. Según Mumford fue probablemente en este punto que los jefes cazadores, quienes antes habían establecido relaciones simbióticas con los asentamientos neolíticos, descubrieron por primera vez la promesa de una redistribución forzada. Las armas, que antes habían sido utilizadas principalmente contra los animales, comenzaron a ser utilizadas cada vez más contra las personas, y la guerra total se convirtió en una característica institucional permanente.

Las excavaciones neolíticas ofrecen pequeña o nula evidencia de fortificaciones o armamento; las primeras fortificaciones están asociadas con los centros urbanos, mientras que las pilas de cráneos rotos (evidencia del asesinato organizado) no aparecen sino hasta la época de las civilizaciones de poder. El arte neolítico no glorificó a los guerreros ni a los líderes. No nos legó ningún mural que represente masacres ni prisioneros. No construyó tumbas en las que los mortales inferiores fueran sacrificados para la vida ultraterrena de los gobernantes. Estas manifestaciones estéticas emergieron sólo cuando la humanidad se había ya embarcado en su viaje hacia las civilizaciones de poder,

es decir, hacia el control sobre la naturaleza y, lo que es más importante, sobre la gente.[2]

La megamáquina

De acuerdo con Mumford, la primera máquina de poder fue social. Intentando emular el perfecto orden cósmico pero anulando su propia mortalidad, los reyes procuraron diseñar, ensamblar y operar megamáquinas humanas. El control absoluto sobre esta megamáquina servía como evidencia de un poder sobrenatural, y el más fantástico producto de esta máquina, las tumbas megalómanas, abría las puertas de la inmortalidad.

La megamáquina temprana típicamente comprendía tres componentes principales: una máquina de trabajo de campesinos, reclutados para construir obras públicas; una máquina militar para imponer la disciplina interna y llevar a cabo guerras en el exterior, y una máquina burocrática para llevar la contabilidad. El control estaba en las manos de una reducida casta que comprendía a la corte real y los altos sacerdotes, los primeros para mantener el monopolio sobre la fuerza física, los segundos para hacer lo mismo sobre el conocimiento y la ideología. La división del trabajo y la especialización

---

2 El contraste entre la potencia autoritaria del poder civilizatorio y el impulso democrático de la tecnología neolítica está bien ilustrado por la diferencia fundamental entre, por un lado, las antiguas escrituras reales y por el otro el alfabeto. Las primeras eran utilizadas por la administración jerárquica para la administración de los impuestos, de las reservas de bienes y de las masas de seres humanos. Pero más allá de este rol práctico, servían además como un medio de inculcar institucionalmente la privación, el asombro y el temor reverencial. Sus estructuras eran excesiva si no es que deliberadamente complicadas. Los jeroglíficos egipcios, la escritura cuneiforme de Mesopotamia y los ideogramas chinos tenían cientos y a veces miles de símbolos. El estudio de estas escrituras requería de muchos años de rigurosa escolaridad y disciplinamiento sistemático, los cuales habrían avergonzado incluso a las mejores escuelas privadas del Imperio británico (Kramer 1963). Esta estructura impenetrable ayudaba a mantener la jerarquía y a disminuir su accesibilidad. Imposibilitaba el aprendizaje, neutralizaba la innovación y protegía al cosmos de la subversión. Era una tecnología de sabotaje por excelencia.

La invención democrática del alfabeto destruyó la exclusividad y abrió un horizonte de libertad. El primer alfabeto conocido estaba escrito sobre las paredes de las minas de turquesa de Serabit el-Khadim, en la península del Sinaí, en algún punto entre los siglos XV y XIV a.C. Los autores fueron probablemente los apiru semitas occidentales (o amorreos), quienes trabajaron allí intermitentemente. Las evidencias tanto egipcias como bíblicas sugieren que a la administración real le disgustaron estos trabajadores visitantes que, a diferencia de los campesinos del valle del Nilo, eran tribus casi nómadas que no habían sido civilizadas y eran indóciles. Tal vez como un desafío hacia sus empleadores, quienes los habían engañado, inventaron una nueva escritura y la usaron para inscribir sus nombres y los días de trabajo. Esta escritura, conocida como protosinaítica, simplificó los jeroglíficos egipcios, reduciéndolos a tan sólo 40 símbolos. Doscientos años después, la escritura protosinaítica se convirtió en un alfabeto de 24 símbolos (Giveon 1978; Naveh 1987). Al transcurrir el tiempo, este acto democrático, habiendo diezmado el sabotaje que implicaba la exclusividad de la lectura y la escritura, abriría la puerta a la filosofía, la historia, la ciencia y la democracia –hitos de la autonomía y la creatividad que eran inconcebibles en las más tempranas civilizaciones de poder.

avanzada (las expediciones mineras de Egipto, por ejemplo, comprendían más de 50 descripciones de trabajos diferentes), la regimentación estricta, la disciplina intransigente y los castigos severos, convirtieron a los trabajadores, soldados y oficiales de estas organizaciones en meros componentes mecánicos. La iniciativa estaba prohibida y la flexibilidad restringida. Consideradas en su totalidad, estas organizaciones formaron "una combinación de partes resistentes, cada una de ellas especializada en una función y operando bajo el control humano, para emplear energía y realizar trabajos". Dicho brevemente, satisfacían todos los requisitos de la clásica definición de máquina de Franz Reuleaux (Mumford 1967: 315-16).

La fusión de la perspectiva racional con las altamente irracionales aspiraciones resultó en un crecimiento explosivo de lo que los economistas llaman hoy "productividad". Vistos desde el punto de vista material, los alcances tecnológicos de la temprana megamáquina, y en particular la construcción de las pirámides, no tuvieron parangón sino hasta nuestra época. Pero de acuerdo con Mumford, la contribución más significativa fue la construcción de la megamáquina humana como tal. Fue aquí que los tres principios básicos de la mecanización –la coordinación compleja, la deshumanización y el control remoto– fueron aplicados por primera vez. En otras palabras, el objeto original de la mecanización fue *la sociedad misma*. Y con el debido tiempo –tal como la visión cósmica del mundo fue un prerrequisito necesario para la adopción de las medidas universales, las monedas, el calendario y el reloj de trabajo– la megamáquina humana se convirtió en el modelo de toda mecanización no humana ulterior.

La megamáquina permitió a los seres humanos, por primera vez, trascender algunas de sus limitaciones biológicas. Los principios de universalidad, orden y predictibilidad abrieron la puerta a la expansión continua del conocimiento. Las amalgamas urbanas ensambladas por la primera megamáquina abrieron nuevos horizontes para la interacción humana, desencadenando ráfagas ocasionales de creatividad difíciles de igualar por los pequeños y desarticulados asentamientos neolíticos.

Pero la liberación de estas fuerzas positivas no era ni el fin intencional ni la consecuencia más importante de la megamáquina. Según Mumford, el fin último de la organización humana a gran escala fue y sigue siendo negativo: *el ejercicio del poder en aras del poder mismo*. El uso de la fuerza bruta es más que un medio para lograr la obediencia estricta; es la manifestación misma de una civilización de poder. El sacrificio humano, aunque es anterior a las civilizaciones de poder, se volvió una preocupación central de las sociedades civilizadas, institucionalizándose paulatinamente, tal vez de forma inconsciente, bajo la forma de la guerra. En su manifestación más extrema, arguye Mumford, la "monarquía" fue un "un artificio para devorar a los hombres", y periódicamente la avidez canibalística de esta organización primitiva se reactiva en las apariciones ulteriores de las megamáquinas sociales (1967: 305). Incluso en nuestros días la propiedad monetizada (capital) y la pena de muerte (el castigo capital) provienen de la misma raíz, *caput*.

Resumiendo, Mumford contrasta claramente entre la orientación hacia el poder de la megamáquina y las características democráticas de la sociedad neolítica. Con la megamáquina, la dispersión neolítica fue reemplazada por la concentración del poder; la producción ecológica por la mecanización; la falta de especialización por una división del trabajo de por vida; la violencia local limitada por la institucionalización de la guerra total; la cooperación por la explotación, el trabajo forzado y la esclavitud; y el igualitarismo por la estructura de clases.

La megamáquina resucitada: el capital

Eventualmente, las tempranas megamáquinas de las grandes civilizaciones fluviales colapsaron bajo su propio peso. Debido a su poder externo, eran internamente vulnerables: la deshumanización y la obediencia sofocaron la iniciativa, mientras que la preocupación por el poder y la muerte estaba destinada a socavar la legitimidad del régimen. Y cuando el "mito de la máquina" murió –es decir, cuando la estructura de poder no pudo satisfacer la promesa del faraón de "vida, prosperidad y riqueza"– la pirámide social quedó expuesta al debilitamiento.

Sin embargo, según Mumford, el "mito de la máquina", tal como hizo la cultura neolítica antes, sobrevivió a su primera encarnación histórica y, a través de la centralización del poder del siglo XVI, una vez más emergió para controlar la conciencia humana. Nada parecía escapar a esta preocupación renovada con el poder organizado. El signo más significativo fue la resurrección de los dioses del cielo y la creciente asimilación de la imagen del mundo mecánico de Galileo. Cada innovación social –desde la música veneciana hasta la diplomacia francesa, la física newtoniana y la política de Hobbes– estuvo marcada por el racionalismo mecánico. Y en efecto, en sólo unos pocos siglos la mecanización nuevamente había tomado el mando –tanto, que en 1933, la entrada de la Feria Mundial en Chicago orgullosamente alardeaba: "La ciencia explora, la tecnología ejecuta, el hombre adapta"–. Este anuncio –junto con el título de dicha convención, "El siglo del progreso"– atestigua hasta qué punto el "mito de la máquina" ha sido restaurado (Mumford, 1970: 345).

Llevando más lejos el argumento de Mumford, nosotros sostenemos que la nueva megamáquina se ha vuelto más poderosa que la vieja, aunque por razones que el propio Mumford no exploró. En su análisis, Mumford se centró sobre todo en la recientemente resucitada institución del reino y su sucesor, el Estado soberano. Pero, acechando dentro del capullo del Estado –y pronto emergiendo para definir su significado real–, había una lógica nueva y muy específica que Mumford ignoró en gran medida: el *nomos* del capital.

Desde nuestro punto de vista, el capital satisface todas las características de la megamáquina. Basado en el ritual universal de la capitalización y su creencia fundamental en la "tasa normal de rendimiento", el capital es una cristalización simbólica del poder ejercido sobre organizaciones humanas de

gran escala por grupos pequeños de propietarios ausentes entrelazados con los funcionarios públicos de los cargos más importantes de la estructura.

En lo fundamental, la *fuerza impulsora* de las organizaciones capitalistas de gran escala no es diferente de aquella que ha impulsado a los gobernantes de los regímenes de poder previos: todos buscan el control de la naturaleza y, en última instancia, de los seres humanos. Pero las estructuras de estos regímenes de poder –sus arquitecturas, instituciones y procesos– son fundamentalmente diferentes. Estas diferencias, sostenemos, hacen a la megamáquina capitalista más potente que cualquiera de sus predecesoras reales o imaginarias –más que la máquina de guerra rodante de Gengis Kan, más que el partido-Estado de Orwell, tal vez más que la reproducción de seres humanos en serie de Huxley–. Hay muchas razones que explican este crecimiento del poder:

1 *Universalidad.* Aunque el capital aparece fracturado por las complejas cadenas de producción y la fragmentada participación en la propiedad privada, de hecho es altamente universal. Los símbolos de poder de las megamáquinas primitivas estaban en gran parte especificados culturalmente y por lo tanto dependían del despliegue físico de los ejércitos, los sacrificios, las banderas, los emblemas y los trabajos públicos. El capital, en contraste, está reducido a un solo símbolo: *la capitalización.* Para comienzos del siglo XXI, este símbolo ha sido abstraído en una serie de parpadeos electrónicos, bits y bytes informáticos que hacen marchar a la gente de todo el mundo bajo el mando invisible del capital.

2 *Cohesión.* La creencia unificadora en la tasa normal de retorno como último patrón de medida para la acción social lo abarca todo. Penetra en los gobiernos, negocios, medios de comunicación y cultura, apoderándose gradualmente de su articulación y desarrollo. Al proveer un lenguaje común, esta creencia contribuye a unir a varias élites dentro de una clase dominante cohesionada –y casi sin fisuras– de propietarios ausentes, haciendo que oponerse a ella sea más difícil.

3 *Expansibilidad.* A diferencia del poder de los reyes y los gobiernos soberanos, el poder del capital es vendible. Y el hecho de que el capital pueda ser comprado y vendido significa que el poder que él representa puede expandirse en una *escala siempre creciente*. Por primera vez en la historia parece que el cielo *es* el límite. Tal como lo dice Mr. Collins, el magnate petrolero de *La Rosa Blanca*, de Traven, "no hay un pedazo de tierra que no pueda comprar si así lo quiero […] incluso si está en Júpiter lo tomaré; esto es tan seguro como la muerte" (Traven 1929: 34).

4 *Intensidad*. El concentrarse en la ganancia permite a los capitalistas profundizar y expandir su poder. La antigua megamáquina fue una organización relativamente bien definida. El poder se ejercía principalmente sobre la organización misma y en ese sentido tendía a hacer que el nivel de organización aumentara: tener más requería de una mayor organización.

Pero la megamáquina capitalista es un constructo mucho más amplio; no se compone de las corporaciones *per se*, sino de todo el ámbito de la reproducción capitalista. Como mostraremos en la parte final del libro, el control sobre esta totalidad es proporcional a las diversas porciones de ganancias capitalizadas. Un grupo capitalista puede incrementar su porción directamente, expandiendo su propia organización corporativa; pero también puede hacerlo indirectamente, incrementando su ganancia por "unidad de organización", volviéndose más dinámica y productiva.

5 *Capacidad de absorción.* Cualquier proceso de poder que de manera sistemática afecta el nivel y el patrón esperados de la ganancia es rápidamente capitalizado (por lo general los efectos no-sistemáticos son clasificados como "factores extraordinarios" descartables). Quienes se dedican al cálculo de la actualización están siempre alertas examinando el paisaje del poder. Intentan determinar si la educación incrementa los salarios relativos de las mujeres, si las políticas ambientales efectivamente elevan las penas impuestas a los contaminadores, si el uso de las fuerzas militares altera el precio de las materias primas, si la televisión hace a los trabajadores más predecibles, si las misiones religiosas pacifican a las poblaciones indígenas, si las políticas económicas redistribuyen el ingreso, si las elecciones alteran el sistema de impuestos, etc.; todo esto con el objetivo de evaluar el impacto de estos procesos en la rentabilidad de las inversiones. Cualquier efecto regular en la ganancia es instantáneamente actualizado a su valor presente, y el proceso de poder del cual emana este efecto queda así convertido en una parte del capital.

6 *Flexibilidad.* En virtud de su universalidad, cohesión, expansibilidad, intensidad y capacidad de absorción, el capital se ha convertido en la estructura de poder más flexible en la historia. Al contrario de las megamáquinas previas, que dependen principalmente del castigo, la opresión, la violencia y el terror, el capital depende (a menudo en mucha mayor proporción) de las recompensas. La facultad de utilizar tanto la zanahoria como el palo hace del capital un sistema más dúctil y por tanto más resiliente que el reino o el gobierno soberano. E incluso cuando este amplio repertorio de estrategias de poder falla, dando lugar a pérdidas y a bancarrotas, las organizaciones capitalistas de gran escala por lo general son capaces de resucitar a través de las fusiones, la reestructuración y la securitización de sus deudas. Esta flexibilidad es lo que, en primer lugar, hace posible a la acumulación. Difícilmente podríamos exagerar en este punto: si los economistas ortodoxos estuvieran en lo correcto, y el capital realmente fuera una combinación física de máquinas o de líneas de producción, su inmovilidad y rigidez habrían hecho imposible la acumulación. En contraste, si tratamos al capital como una megamáquina humana, una estructura de control social, la capitalización y la recapitalización se hacen posibles a medida que los negocios se adaptan a la rea-

lidad y la transforman. En sentido literal, el capital puede ser acumulado únicamente debido a que no es una entidad física.

Resumiendo: el mito de la megamáquina nos permite concebir al capital no como un aparato material-productivo, sino como una arquitectura simbólica del poder social. Operando a través del sistema de precios, esta arquitectura cuantifica y reduce cualitativamente los diversos procesos de poder al lenguaje universal de la capitalización, absorbiéndolos así dentro del proceso de acumulación. Casi nada queda fuera de su alcance: el poder al que se le pone un precio es poder que puede ser capitalizado.

Es precisamente esta característica abarcadora lo que hace difícil reconciliar a la megamáquina capitalista con las teorías existentes de la sociedad. Pues si el capital tiende a absorber e internalizar a otras formas de poder organizado ¿cómo podríamos diferenciarlo –si es que tenemos que hacerlo– de la organización burocrática en general y del Estado en particular?

Como consecuencia de estas ambigüedades, el ascenso histórico de la megamáquina capitalista ha sido muy mal comprendido, a veces hasta el punto de poner todo el proceso de cabeza. El primer error de comprensión concierne a la separación entre acumulación y organización dentro de la corporación. El segundo y más amplio error se refiere a la relación entre las corporaciones y el capital, por un lado, y el gobierno y el Estado por el otro. Nos referiremos brevemente al primero, y luego atenderemos a este último.

Dueños y tecnócratas

Comencemos con la brújula interna de la unidad corporativa. Como vimos en el capítulo 4, los weberianos se aferraron a la mecanización social como una evidencia de que el "capital" –una entidad erróneamente concebida como el conjunto de máquinas y artefactos productivos– estaba de hecho en declive, y de que por ende el análisis de la *clase* se había vuelto irrelevante o incluso estaba equivocado.

Para John Kenneth Galbraith (1967; 1983), uno de los más famosos portavoces de esta escuela, la mecanización significó el ascenso de un nuevo estrato social: la "tecnoestructura". Siguiendo el credo convencional, partió de la premisa de que la "propiedad" se aplica sólo a los bienes capitales como algo distinto de la organización: los propietarios capitalistas aún poseen el aparato productivo físico, pero no la organización ni la administración del conocimiento. Y dado que, desde su punto de vista, la producción tiende a depender más de lo segundo que de lo primero, se sigue que los propietarios deben haber perdido su primacía respecto de los tecnócratas corporativos y los reguladores gubernamentales. Galbraith nunca ofreció evidencias de que esta transformación efectivamente hubiera ocurrido; sin embargo, siguiendo el argumento de *The Modern Corporation and Private Property* de Berle y Means (1932) y *The Managerial Revolution* de Burnham (1941), él no era

el único en inferir que la *propiedad* se estaba separando cada vez más del *control*.

No obstante su popularidad, la "tesis de la separación" y la consecuente creencia en que el capital estaba en declive, tenían fundamentos bien débiles. Como Maurice Zeitlin (1974) mostró convincentemente, la evidencia directa, incluida en el propio estudio de Berle y Means, era dudosa desde su comienzo: la separación entre propiedad y control no era más que un "pseudo-hecho". Ni los datos tempranos, ni las investigaciones posteriores, aseveró, confirmaban que esta separación hubiera tenido lugar, afirmación que desde entonces ha sido corroborada por numerosos estudios.[3] Otros críticos menos hostiles, como Baran y Sweezy (1966) y más recientemente Screpanti (1999), aceptaron que la propiedad estaba cada vez más separada del control cotidiano sobre la empresa. Pero, desde su punto de vista, esta separación únicamente subyugaba a los ejecutivos a los dictados de la acumulación, convirtiendo a la corporación en una "máquina de ganancias" incluso más eficiente.[4]

Este último punto es rotundamente confirmado por la evidencia. Como veremos en este capítulo, cuando la burguesía europea asumió el liderazgo tras el declive de la nobleza feudal, su ascenso se manifestó a través de una notable redistribución desde el ingreso dependiente de la propiedad de la tierra a los dividendos pecuniarios sobre las inversiones. Si los capitalistas, como argumentó Galbraith, estuvieran efectivamente perdiendo terreno frente a la tecnoestructura, deberíamos esperar una redistribución similar, esta vez desde las ganancias y los intereses hacia los salarios de los tecnócratas y los profesionales. Pero esta redistribución nunca tuvo lugar. De hecho, según la evidencia, el capital parece haberse fortalecido, no debilitado.

La Figura 13.1 ilustra el caso de los Estados Unidos, para el cual contamos con datos históricos sistematizados desde el final de la década de los veinte. La serie en el cuadro muestra la participación de los capitalistas en el ingreso (medida como la porción del ingreso nacional que representan las ganancias antes de impuestos y los intereses). La imagen histórica que aquí se plasma no deja dudas. Primero, podemos ver que la porción de los capitalistas en el ingreso sigue un curso ascendente, desde un promedio del 12 por ciento en los años treinta a un 16 por ciento en los años recientes.[5] Segundo, el cuadro

---

3 De acuerdo con Zeitlin, Berle y Means definieron la *propiedad* valiéndose de una medida excesivamente alta, pues consideraron que una corporación estaría conducida por la gerencia allí donde el propietario principal tuviera una participación menor al 20 por ciento. Pero de hecho el control efectivo de la empresa a menudo puede ser ejercido con una participación tan baja como el 10 o el 5 por ciento. Después empeoraron la situación al sobreestimar el número de firmas que satisfacían este criterio de por sí impreciso.

4 Para un análisis más detallado de la "tesis de la separación" y la evidencia disponible acerca de la propiedad y el control, véase Moore (1983), Scott (1997), La Porta *et al.* (1999) y Morck (2005).

5 La porción del ingreso nacional de la ganancia *después* de impuestos y los intereses siguió una trayectoria similar. Después de la Segunda Guerra Mundial, el fuerte incremento a los impuestos sobre las corporaciones redujo esta porción, que cayó al 6 por ciento a mediados

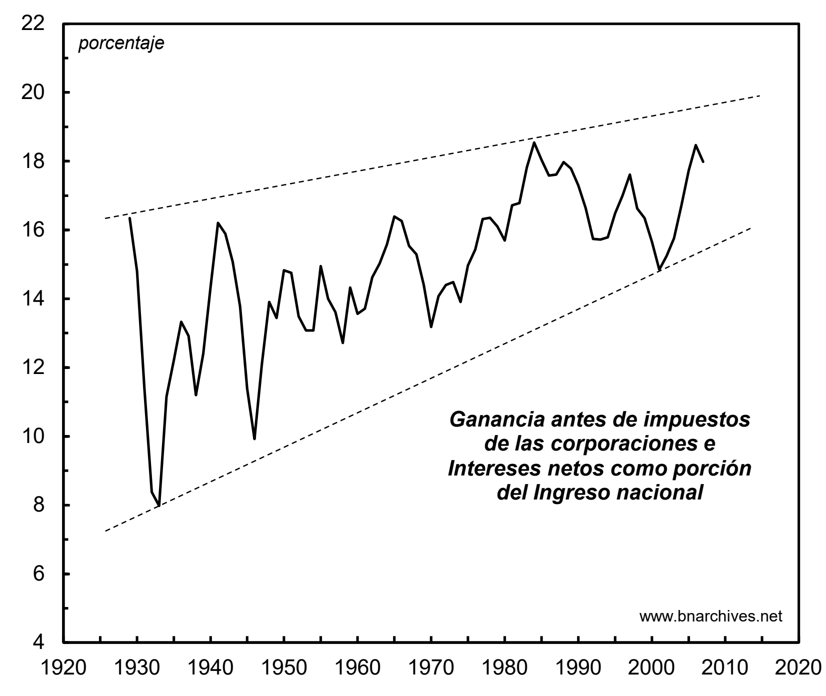


Figura 13.1 Porción del capital en el ingreso, en Estados Unidos

Fuente: U.S. Department of Commerce a través de Global Insights (código de la serie: ZBECON para la ganancia antes de impuestos de las corporaciones; INTNETAMISC para los intereses; YN para el ingreso nacional).

muestra que la volatilidad de la porción del ingreso de los capitalistas, indicada por la distancia entre las dos líneas punteadas, ha disminuido. Dado que la capitalización es impulsada por un mayor beneficio *y* un menor riesgo, la combinación de estos dos procesos muestra en qué medida la megamáquina capitalista ha robustecido su control sobre la sociedad.[6] Es evidente, en fin, que el conocimiento de las técnicas de producción no es un prerrequisito para imponer la estricta obediencia. En último análisis, no son los ingenieros y los burócratas, sino los capitalistas, quienes están en el asiento del conductor. El determinante último de las corporaciones no es la "continuidad", la "seguri-

---

de la década de 1940. Pero posteriormente esa tasa impositiva descendió (una reducción que contribuyó a que la porción de las ganancias después de impuestos de las corporaciones en el ingreso nacional alcanzara cerca del 15 por ciento hacia mediados de los años 2000).

6 Como notamos en la nota a pie número 15 del capítulo 12, a diferencia de muchos economistas radicales, nosotros no consideramos a la renta y las ganancias de las empresas no incorporadas como parte del ingreso capitalista. La participación de estos dos componentes en el ingreso nacional estadounidense ha descendido del 20 por ciento a finales de los años veinte a diez por ciento en el presente, causando que la participación general del ingreso al "no-trabajo" caiga de 37 al 27 por ciento. Esta caída da la impresión de que el capital ha perdido terreno, cuando de hecho lo contrario es cierto.

dad" ni el "crecimiento de las ventas", como los predicadores del *management* nos han hecho creer, sino la acumulación. Y ya sea que los capitalistas estén ausentes o presentes, la lógica de su megamáquina parece imponer sobre la sociedad esta acumulación con una exactitud mecánica cada vez mayor.

Estado y capital

Pese a la evidencia, los estudiosos del capital siguen dudando acerca de cómo vincularlo con el poder. La razón principal es bastante simple. Como Marx señaló, históricamente el régimen del capital emergió junto con el Estado-nación. Aun así, como vimos en este libro, en la teoría esta articulación emergente estuvo fracturada desde su nacimiento. La bifurcación convencional entre "política" y "economía" asoció el capital a la producción, dejando al Estado, y de manera más general al poder, a merced de los científicos de la política. Por lo tanto parece que para comprender al capital como poder necesitamos no sólo desbancar a los economistas, sino también cuestionar lo que los expertos nos dicen acerca del Estado.

Ahora bien, la teoría del Estado es amplia y compleja, pero cabe señalar que su complejidad es un fenómeno más bien reciente, y que la excesiva complejidad e indescifrabilidad de sus textos probablemente se debe más a los medios de comunicación y al crecimiento de los presupuestos de investigación a partir de la posguerra que a las dificultades inherentes a la cuestión. Nuestro propósito aquí, por lo tanto, es simplificarla. En lugar de ofrecer otro recuento escolástico del tema, ofrecemos un esbozo alternativo de cómo podemos abordarlo.

La necesidad de tal pensamiento alternativo se hace evidente, si bien sólo indirectamente, a partir del creciente malestar de los propios teóricos del Estado. En las últimas décadas, la idea de asociar al Estado con el mando y el poder, por un lado, y a los mercados con la producción y el bienestar, por el otro, es cada vez más insostenible.[7] Ha habido muchos intentos para resolver el problema, incluyendo la revisión del significado de cada uno de estos conceptos, la modificación de su importancia relativa y la historización de su desarrollo conjunto. Pero, como sugiere las siguientes ilustraciones, ninguna de estas soluciones toca el corazón del problema.

Metamorfosis

El método revisionista está claramente representado en los escritos del destacado realista estadounidense Robert Gilpin. Durante la década de los setenta, cuando el *estatismo* estaba mejor posicionado en los pasillos de las academias, Gilpin distinguió entre Estado y mercado a partir de sus respectivos objetivos. El primero, dijo, persigue el poder; el segundo, la riqueza (Gilpin

7 La literatura especializada en el Estado y la sociedad frecuentemente se refiere al "capital" y al "mercado" como si fueran sinónimos. Aunque estos conceptos son fundamentalmente diferentes, aquí seguimos esta convención en aras de la simplicidad.

1975). Pero a finales de la década de los 80, a medida que los gobiernos fueron perdiendo la apariencia de ser omnipotentes, cambió de opinión. Su nuevo punto de vista era que Estado y mercados comparten el doble objetivo del poder *y* la riqueza, y que la diferencia entre ellos reside principalmente en los medios a través de los cuales persiguen tal objetivo (Gilpin 1987).

Esto representa un desplazamiento mayor para un teórico del Estado tan destacado, así que debemos preguntarnos qué lo produjo. Una posible respuesta es que, entre la primera y la segunda edición de su libro, los Estados y los mercados habían sufrido una metamorfosis y Gilpin simplemente estaba reportando este cambio. La otra explicación plausible es que Gilpin cometió un error en la primera edición del libro y lo corrigió en el segundo. Y hay una tercera posibilidad: que Gilpin cambió de opinión simplemente porque no supo cómo diferenciar estas dos instituciones.

Reordenación

Una solución más imple y popular, particularmente entre los liberales, es proponer una reconfiguración en la importancia de los elementos. De acuerdo con esta doctrina, la "globalización" reorganizó las cartas del poder, poniendo a los mercados por encima de los Estados. Esta perspectiva es expuesta de manera contundente por Susan Strange en su libro adecuadamente titulado *The Retreat of the State*:

> El argumento aquí desarrollado es que las fuerzas impersonales del mercado mundial, integrado durante el periodo de posguerra más por las compañías financieras, las empresas y el comercio que por las decisiones cooperativas de los gobiernos, son ahora más poderosas que los Estados, que supuestamente detentan la autoridad última sobre la sociedad y la economía. Allí donde una vez los Estados fueron amos del mercado, ahora son los mercados los que, en muchos asuntos cruciales, son los amos de los gobiernos de los Estados.
>
> (Strange 1996: 4)

Naturalmente, este reordenamiento puede funcionar en ambas direcciones, y de hecho hay quienes no creen que el Estado esté en retirada. Weiss (1988) y Hirst y Thompson (1999), por ejemplo, aducen que la creencia de que los Estados están capitulando ante la movilidad del capital y sus corporaciones transnacionales no está respaldada por la evidencia –comenzando por el hecho de que la movilidad del capital es más baja hoy que hace un siglo, y que las grandes corporaciones no son ni de cerca tan trasnacionales como los teóricos de la globalización nos han hecho creer–. Otros, como Helleiner (1994), afirman que la globalización y la desregulación, si bien existen, no son un indicador de la victoria del mercado; en primer lugar porque, desde su punto de vista, estos procesos son el resultado de una decisión deliberada (y reversible) de los funcionarios del Estado.

Interdependencia contradictoria

Tal vez los análisis más interesantes sobre estas cuestiones son los ofrecidos por los marxistas. Como vimos en el capítulo 4, los marxistas ven al Estado no como una entidad separada de la sociedad, sino incorporada a ella. Más aún, dada la naturaleza capitalista de la sociedad, el Estado, casi por necesidad, tiene un sesgo procapitalista. Pero más allá de este punto, existe un desacuerdo significativo. Hay una disputa sobre la medida en que los oficiales del Estado son autónomos respecto de la lógica general de la acumulación y de las presiones ejercidas por los grupos de interés particulares; sobre si el Estado es "predatorio" del capital o si contribuye a su "desarrollo"; sobre si el capital que el Estado regula es productivo y útil o si es especulativo y por ende representa un desperdicio, y finalmente, sobre el grado en que estas características son esenciales o si cambian en el tiempo.

Pero bajo estas numerosas interpretaciones persiste una bifurcación elemental: sin importar cuánto cambien estas dos entidades ni sus muchas interacciones, el capital permanece anclado a la producción y el Estado al poder. El primero genera una plusvalía a través de la explotación económica, el segundo regula la acumulación a través de la opresión política.

Uno de los intentos más sofisticados de trascender esta dualidad estática es la ofrecida por el trabajo de Giovanni Arrighi y sus colegas acerca de la evolución conjunta del Estado y los negocios desde las ciudades-Estado venecianas hasta el presente (por ejemplo, Arrighi 1993, 1994; Arrighi y Silver 1999). Combinando la tradición neoleninista de Magdoff (1969) y otros con la perspectiva de los sistemas-mundo, Arrighi y sus correligionarios sugieren que, a lo largo del milenio pasado, el énfasis del poder –si no es que su sede– se ha desplazado desde las organizaciones limitadas por el territorio –principalmente los Estados– a organizaciones definidas por el mando virtual sobre los recursos escasos –principalmente las empresas–. Por sí mismo, este desplazamiento ha sido altamente dialéctico. Según Arrighi, Barr y Hisaeda, existe una "interdependencia contradictoria" (el término es nuestro) entre las dos entidades, pues debido a su naturaleza no-territorial, los negocios se desarrollan a medida que se vuelven "cada vez más dependientes y cada vez más subversivos respecto del poder del Estado hegemónico" (1999: 98).

Durante los siglos XVII y XVIII, las sociedades anónimas, constituidas primero por Holanda y después por Inglaterra, pertenecían en una mitad a los gobiernos y en otra mitad a los negocios privados, actuando simultáneamente como Estado y como capital. Pero para el siglo XIX la substitución de la hegemonía holandesa por la británica, junto con la emergente dominación de la manufactura británica, estableció una división del trabajo más eficiente entre el poder territorial y el poder fundado en los recursos. Las nuevas compañías, liberadas de la carga del gobierno formal, ahora podían explotar a placer su destreza económica, pero esta liberación sólo las volvió más dependientes de la protección del Estado en lo relativo a su protección y expansión. Por otra parte, su organización competitiva hizo poco por ampliar el poder del Estado

del que dependían, y cuando comenzaron a producirse fusiones de negocios de mayor escala, como en Alemania y los Estados Unidos, el sistema con sede en Gran Bretaña fue reemplazado. Para comienzos del siglo XX, una nueva forma de organización entre el Estado y los negocios, con sede en los Estados Unidos, se volvió predominante. Según Arrighi, la interdependencia contradictoria de esta nueva formación resultó ser todavía más pronunciada que la de las formaciones previas. Por un lado, las compañías multinacionales con sede en Estados Unidos dependen de que el poder de su Estado mantenga al mundo abierto a los (sus) negocios, pero al mismo tiempo están activamente subvirtiendo ese poder. La acumulación global de estas corporaciones, particularmente en el área de la intermediación financiera y los flujos de capital, ha trabajado para desestabilizar el orden económico de la posguerra creado por la hegemonía de los Estados Unidos; y al hacerlo socava las bases mismas de su prosperidad.

La larga historia de esta interdependencia contradictoria, argumenta Arrighi, podría ser útil para entender los "saltos epocales" en la naturaleza subyacente tanto del Estado como de las empresas. Por lo general un nuevo Estado hegemónico apoya y promueve a sus propias instituciones de negocios. Sin embargo eventualmente el poder hegemónico y la ganancia monopolística de sus compañías atraen rivales externos, generan desigualdades internas y forcejeos. En un proceso paralelo, cuando las empresas buscan romper con las barreras espaciales tienden a "subvertir" el poder territorial del que dependen. La consecuencia histórica de este conglomerado de contradicciones ha sido la inestabilidad global y, eventualmente, el "caos sistémico". La solución de este caos sistémico, al menos hasta la fecha, siempre ha implicado la emergencia de un nuevo agente hegemónico –aunque, según Arrighi, este último aspecto es el menos importante–. La característica crucial de esta transición fue la aparición de una formación Estado-empresa *cualitativamente nueva,* una que contribuyó a resolver las contradicciones que durante los cien años anteriores habían trabajado para desplazar el centro del poder desde el territorio hacia la acumulación.

El argumento es fascinante y ciertamente nos lleva más lejos que la mayoría de las explicaciones que intentan dar cuenta de la interacción histórica entre el Estado y las empresas. Y sin embargo, incluso aquí encontramos que la dualidad persiste. Estado y negocios, aunque en cambio constante a través de su mutua interacción, son vistos como entidades *fundamentalmente distintas*, y es esta distinción básica lo que necesitamos repensar.

A continuación, argumentaremos que capital y Estado no se oponen ni tampoco funcionan de manera conjunta. No se complementan ni se perjudican el uno al otro. No interactúan ni se interrelacionan. Y la razón de esto es sencilla: no están ya separados. El capital mismo se ha convertido en la forma emergente del Estado: el *Estado de capital*.

Nociones de espacio

Espacio cósmico

Las turbulentas relaciones entre Estado y capital podrían ser concebidas, metafóricamente, a partir de la noción de espacio. En el prólogo al trabajo de Max Jammer *Concepts of Space* (1954: xi–xv), Albert Einstein contrastó dos interpretaciones de este concepto: (1) el espacio como el *contenedor* de todos los objetos materiales, y (2) el espacio como la *cualidad posicional* del mundo de los objetos materiales. Cada perspectiva es radicalmente distinta en su origen e implicaciones.[8]

El concepto de espacio como *contenedor*, asociado con Demócrito, Platón, Descartes y eventualmente Galileo y Newton, asume que el espacio existe *independientemente* de lo que contiene, y ese espacio es *absoluto*, no relativo. En otras palabras, ese espacio actúa sobre lo que contiene (como un sistema inercial, por ejemplo) pero lo contenido no actúa sobre el espacio. En contraste, el concepto posicional, presente en Aristóteles y Spinoza, y desarrollado por Leibniz y Huygens, concibe al espacio no como una entidad independiente de las cosas, sino como *el orden de las cosas*. Este tipo de espacio es definido por las varias relaciones entre las entidades que lo "hacen". Según la primera interpretación, el espacio está inherentemente "vacío". En una segunda interpretación, la expresión "espacio vacío" es un oxímoron.

De acuerdo con Einstein, la visión de Newton se impuso en buena medida debido a las matemáticas: el concepto de espacio como contenedor podía ser descrito con la geometría euclidiana disponible en aquel entonces, mientras que el espacio relacional de Leibniz no. Pero con el paso del tiempo la perspectiva de Newton ha demostrado ser inferior o por lo menos insuficiente. El desarrollo del electromagnetismo y la teoría de campos, por un lado, y de la geometría no euclidiana, por el otro, abrió paso a la noción einsteiniana de un espacio-tiempo de cuatro dimensiones –un marco de referencia leibniziano en el que la gravedad y la curvatura son dos caras del mismo hecho–. En esta ontología, conocer las propiedades relacionales de dos cuerpos es conocer la forma de su espacio y viceversa.

Espacio social

El espacio de la economía política dominante se parece mucho al contenedor newtoniano.[9] Pero a diferencia del de la física, este contenedor está siempre parcelado. En la versión liberal, el contenedor es el *espacio del mercado*. Sus partículas –los inversionistas/consumidores maximizadores de utilidad– actúan y reaccionan unos sobre los otros de acuerdo con las reglas del mer-

8 Nuestro punto de vista sobre este punto se basa en el análisis de Agassi (1969).

9 Nótese que aquí nos referimos al espacio *de* la economía política, no al tratamiento del espacio *por* los economistas políticos. Este último asunto, popular entre los postmodernos, no afecta a la discusión que aquí presentamos.

cado, pero no tienen injerencia sobre las reglas mismas. Estas reglas están eternamente fijas, haciendo que el espacio del mercado sea independiente y absoluto.

Desafortunadamente, la sociedad liberal también contiene entidades, organizaciones e instituciones no-económicas, la más importante de las cuales es el Estado (o el gobierno). A diferencia del inversionista/consumidor individual, estas últimas entidades son a menudo muy grandes, a veces irracionales y por lo general desobedientes a las reglas del mercado. Y dado que el *espacio del mercado* es por definición independiente y absoluto, no hay forma de incorporar estas entidades no-económicas a su lógica. Así, éstas serán consideradas como agentes "exógenos".

Este hecho hace que el espacio del mercado sea inherentemente parcial. Y dado que las unidades externas no pueden ser soslayadas, ni siquiera por los liberales, la única solución disponible es que el espacio del mercado se expanda o se contraiga como respuesta a las presiones variables de su entorno. Por ello los liberales nos dicen que cuando los políticos "intervienen" el mercado tiene que "contraerse", y que cuando el mercado se expande el Estado se "retrae".

El contenedor realista es más o menos una imagen especular del liberal. En lugar de un espacio de mercado habitado por agentes que persiguen su propia utilidad, tenemos un *espacio estatal* poblado por agentes igualmente racionales pero adictos al poder.[10] Los actores realistas luchan por los recursos y las capacidades asociadas con éste, y el Estado es la arena en la que despliegan sus guerras hobbesianas de todos contra todos. En algunas ediciones, el Estado mismo se convierte en un actor –que pelea contra otros Estados del escenario global o contra otros actores sociales de la arena nacional–. Pero en todas estas versiones las reglas del espacio han sido fijadas de antemano y para siempre. Para ser incluido en este espacio es necesario buscar y usar el poder; si estás en busca de algo más –digamos, la riqueza como fin en sí mismo– debes permanecer en un espacio "exterior".

Hemos visto que algunos autores como Gilpin intentan sortear estas reglas describiendo Estados y mercados que son tanto buscadores de poder como maximizadores de riqueza, pero esta solución colapsa debido a la premisa implícita de la que parte: que riqueza y poder son algo distinto. Si partimos de que la producción de la utilidad presupone el equilibrio armónico de la competencia perfecta tanto en la producción como en el consumo, se sigue que la riqueza no podría ser creada bajo las violentas condiciones del espacio estatal (un caos distópico en el estilo de los filmes de Mad Max). A fin de cuentas el mercado debe permanecer fuera del espacio-estatal. Si el primero se ensancha, el segundo debe reducirse, y viceversa.

---

10 Nótese que al hablar de "imperialismo económico", el poder podría ser definido como una forma de utilidad, convirtiendo así al realismo en un subcampo del liberalismo. Por el bien del argumento, no nos detendremos en este escollo.

El marco teórico marxista difiere tanto del liberalismo como del realismo. En lugar de un espacio de mercado opuesto a un espacio estatal, el marxismo articula un *espacio-producción*. Y este espacio, al menos en su articulación abstracta, es leibniziano antes que newtoniano. Cuando Marx habla de un "modo de producción", tiene en mente un sistema totalizador que determina la acción individual pero que simultáneamente es configurado y reconfigurado por dicha acción. Este espacio-producción no es eterno, sino histórico y dialéctico. En la época capitalista, la lógica dominante de este espacio es la plusvalía y la compulsión a la acumulación. Esta lógica incorpora tanto al proceso económico de producción como a las instituciones de poder del Estado, y está en cambio permanente. Propulsado por sus relaciones internas, el espacio-producción capitalista estará en constante evolución hasta que eventualmente colapse bajo el peso de sus contradicciones internas.

Sin embargo, tan pronto como nos acercamos a los detalles, el demonio echa abajo la metáfora leibniziana. Como hemos visto antes en este libro, aunque Marx buscaba con ahínco una explicación englobante, su teoría del valor y la acumulación permaneció encerrada en la mecánica newtoniana del trabajo productivo. Esta limitación pudo haber sido suficiente a mediados del siglo XIX, pero a medida que el mundo cambió, el concepto de trabajo productivo demostró ser demasiado estrecho y, a fin de cuentas, imposible de aceptar. Inevitablemente, los marxistas se vieron obligados a separar la producción del poder, la economía de la política y el capital del Estado. La unidad y la lógica de la acumulación económica no pudieron ya ser reconciliadas con las características del poder del capitalismo y, a medida que la grieta se ensanchó, el espacio leibniziano totalizador quedó fracturado.

El Estado como modo de poder

Desde nuestro punto de vista, los órdenes sociales jerárquicos son mejor comprendidos no como modos de producción, sino como *modos de poder*. Cada modo de poder, esté basado en el esclavismo, el feudalismo o la capitalización, posee una configuración particular. Es claro que cada una de estas configuraciones depende de la producción (en el sentido estrecho del término), pero la producción como tal es apenas una parte de la trama del poder. Además de proveer las precondiciones materiales de la vida social, su relevancia para la comprensión de las estructuras jerárquicas de la sociedad reside no en su eficiencia o ineficiencia económica *per se*, sino en la manera en que esa eficiencia o ineficiencia están relacionadas con el poder.

Nosotros proponemos concebir al modo de poder de una sociedad como el "Estado" de esa sociedad. Obviamente, esta concepción de Estado es muy diferente de las definiciones convencionales. En el lenguaje cotidiano, un Estado es una entidad política que ejerce su soberanía, respaldada por la fuerza,

sobre un territorio definido.[11] Esta entidad política es tanto (1) una *organización*, consistente por lo general en órganos de gobierno (la administración, la burocracia, el aparato legal y la fuerza militar/policial), y (2) un *conjunto de instituciones* (unas fundadas en la legalidad, otras en la costumbre) que permiten a esta entidad política ejercer el mando.

Esta definición parece ser poco ambigua cuando es aplicada a los regímenes centralizados precapitalistas, donde las organizaciones y las instituciones del poder estaban asociadas y a veces fusionadas con una única entidad Estado-palacio-rey-emperador. Pero bajo el capitalismo la definición no puede aplicarse a sus instituciones con la misma facilidad. El capitalismo altera la naturaleza y el significado del poder. El resultado de que los órganos e instituciones de poder no residan ya en una única entidad (mucho menos una "entidad política") es que los académicos no consiguen ponerse de acuerdo en lo que estos organismos e instituciones son, de modo que el Estado capitalista deja de ajustarse al molde convencional. Y al presentarse esta flagrante excepción la definición deja de ser universal.

Nuestra propia noción de Estado como modo de poder es más amplia y más flexible. En primer lugar, trasciende la distinción analítica entre economía y política. Como apuntamos antes, esta distinción puede tener validez cuando contemplamos la realidad *desde abajo* y mientras permanecemos en un bajo nivel de abstracción. Pero resulta ser una distinción engañosa en cuanto contemplamos el proceso *desde arriba* y en relación con la arquitectura general del poder. Según esta segunda perspectiva, no hay diferencia entre "poder económico" y "poder político", entre "explotación" y "opresión" ni entre el "poder del mercado" como algo opuesto al "poder del Estado". El poder organizado puede tomar distintas formas, puede ser centralizado o descentralizado, pero en la medida que su estructura general es jerárquica, constituye un único *nomos de poder*.

En segundo lugar, el *nomos* del poder no es fijo: cambia a medida que el orden social evoluciona, y ocasionalmente es reemplazado cuando un nuevo modo de poder emerge. En este sentido, no podemos hablar del "Estado" como una forma abstracta y cuya definición sería inmutable. El Estado no es el contenedor newtoniano vacío. En vez de ello, es un espacio leibniziano: una específica entidad relacional, siempre cambiante, que simultáneamente comprende y es transformada por los cuerpos que la constituyen.

---

11 En las puntillosas palabras de Max Weber:

> Una asociación de dominación debe llamarse asociación política cuando y en la medida en que su existencia y la validez de sus ordenaciones, dentro de un ámbito geográfico determinado, estén garantizados de un modo continuo por la amenaza y aplicación de la fuerza física por parte de su cuadro administrativo. Por Estado debe entenderse un instituto político de actividad continua, cuando y en la medida en que su cuadro administrativo mantenga con éxito la pretensión al monopolio legítimo de la coacción física para el mantenimiento del orden vigente.
>
> (Weber 2002: 43-44)

En el capitalismo contemporáneo, los cuerpos fundamentales del Estado son las corporaciones y los órganos de gobierno. Ellos son las encarnaciones concretas del modo de poder capitalista, y aunque están separadas, están fuertemente interrelacionadas. En primer lugar, ambos cuerpos están condicionados por el mismo *nomos* del beneficio capitalizado y sus rituales asociados. No importa si sus departamentos se superponen o si se encuentran a cierta distancia, si su personal está separado o si entre ellos hay una puerta giratoria, si cooperan o rivalizan entre sí, ambos son parte integrante de la misma arquitectura mecanizada del poder social. En segundo lugar, se presuponen recíprocamente: no hay corporaciones capitalistas sin un gobierno capitalista, y no hay gobierno capitalista sin corporaciones u organizaciones protocorporativas. Y en tercer lugar, al pretender incesantemente redistribuir las ganancias capitalizadas, ya actuando por consenso o bajo motivos contrapuestos, gobiernos y corporaciones terminan por configurar y reconfigurar las pautas del poder que definen al capitalismo. En último análisis, no puede haber expectativa de ganancias si no existen prisiones estatales: en el cenit de su poder capitalista, la Gran Bretaña del siglo XIX tenía más prisioneros políticos que la Rusia zarista, así como hoy los Estados Unidos ostentan la mayor población mundial de gente recluida.

Llamamos a este espacio leibniziano el *Estado de capital*. Con clarividencia, Mumford vio en el Estado moderno una megamáquina resucitada. Pero esta megamáquina es históricamente única. No es un Estado en abstracto, sino uno que consiste en, y es definido por, el *capital como poder*.

El modo feudal de poder

Es claro que la descripción anterior es una simplificación muy estilizada. Para comprender de dónde proviene el Estado de capital históricamente, y cómo desarrolló sus características únicas en tanto megamáquina moderna, es útil dar un paso atrás y examinar, aunque sea brevemente, algunas de sus raíces feudales.

Este tipo de indagación no es precisamente novedoso. El tema de los orígenes feudales del capitalismo ha sido sometido a un amplio escrutinio teórico, en particular por parte de los marxistas. Hay dos famosas controversias sobre la cuestión. La primera, conocida como el "Debate de la transición", lanzada por Maurice Dobb (1946) y Paul Sweezy (1950), se centró en la relevancia de la "producción" frente a la "circulación". La segunda, conocida como el "Debate Brenner", surgió con el trabajo de Robert Brenner (1977; 1978), continúa viva, y se centra en la relativa importancia de las "fuerzas de producción" en oposición a las "relaciones de producción".[12]

Sin embargo la cuestión que estos debates buscan responder es fundamentalmente distinta de la nuestra: mientras ellos se ocupan de la transición entre

---

12 Las contribuciones clave de este debate están incluidas en Hilton (1978) y en Aston y Philpin (1985), respectivamente.

modos de producción, a nosotros nos interesa la transición entre modos de poder.[13]

El Estado feudal

Entendido como un modo de poder, el "Estado feudal" consiste en una red jerárquica de lazos de dependencia militar entre hombres libres.[14] Este Estado descentralizado nació de las ruinas del Imperio romano. La falta de una autoridad central y las fracturas heredadas fomentaron una especie de guerra de todos contra todos y un elevado sentimiento de inseguridad. La respuesta inicial fue la conformación de bandas armadas cuya organización se basaba en la lealtad personal y la protección mutua. Este arreglo se desarrolló hasta convertirse en el intrincado sistema de obligaciones entre señores y vasallos.

El signo característico del régimen feudal fue la violencia. Los señores despreciaban el trabajo y la creatividad, considerándolos como algo infinitamente inferior a su vida de honor y proezas heroicas. La persona y las posesiones de los otros eran medios para un fin. Eran vistos en parte como recursos explotables, pero ante todo como el objeto del sabotaje diferencial:

> El Tapiz de Bayeux de la reina Mathilde –esa notable historia contada en imágenes que data del fin del siglo XI y narra la conquista normanda de Inglaterra en 1066– nos muestra cómo, después de desembarcar, hubo una gran fiesta ofrecida y bendecida por el monarca, y cómo la expedición de guerra comenzó con la incineración de una casa. Y, en efecto, la guerra en la Edad Media estuvo marcada por la devastación sistemática. Su propósito no era tanto derrotar al enemigo militarmente como *quebrantar su poder económico y social* (por medio de la quema y destrucción de las cosechas, los hogares y las aldeas).
>
> (Le Goff 1965: 29, énfasis agregado)

Esta violencia inherente determinó tanto la forma como el contenido del contrato feudal. Ceremonialmente, el vínculo legal (*nexus iuris*) entre el señor y el vasallo consistía en dos actos: la fusión de sus personas, simbolizada por el apretón de manos" (*immixtio manuus*), y el juramento de fidelidad (*sacramentum*), el cual indicaba que el vasallo se estaba entregando de manera voluntaria, como hombre libre.[15]

---

13 El análisis que seguiremos a continuación se concentra únicamente en Europa. Sin embargo, debe notarse que el modo feudal de poder se desarrolló también en otros lugares, incluyendo el Japón medieval, el Imperio otomano y Etiopía, entre otros, con características sorprendentemente similares a las de Europa.

14 La perspectiva que presentamos en esta sección y las tres subsiguientes se basa principalmente en los trabajos históricos de Bloch (1961), Ganshof (1964), Le Goff (1965; 1988), Lopez (1967), Pirenne (1937) y Tuchman (1978).

15 El rito de estrechar las manos pudo haber sido el precursor del apretón de manos entre la burguesía, mientras que la violación del pacto de fidelidad (o "foi") del vasallo se convirtió en el "desafío" en Francia e Inglaterra (Ganshof 1964: 26-27, 98-99).

El vínculo era principalmente *negativo*, una suerte de política de aseguramiento mutuo diseñada para reducir la incertidumbre. Cada lado prometía no sólo proteger al otro sino, lo que es más importante, *no perjudicarlo*.[16]

Además de no atacar a su señor, el vasallo quedaba obligado a proveer una cierta cuota de servicios militares, de suerte que el señor pudiera protegerse a sí mismo y atacar a otros. Estos servicios tomaban varias formas pero gradualmente convergieron hacia la partícula básica del poder feudal: el caballero armado.

Para que el vasallo pudiera producir, entrenar y proveer caballeros sobre una base permanente, necesitaba tener acceso a tierras de cultivo y agricultores, organizados a través del autárquico sistema señorial. Así, gradualmente, la pleitesía del vasallo hacia el señor incluyó la concesión de un beneficio que se presentaba bajo la forma de una tierra feudal o *feodum*, de donde proviene el término "feudalismo".

El costo de reproducir un solo caballero junto con sus accesorios era bastante considerable; requería aproximadamente 150 hectáreas de tierra de acuerdo con algunos estimados. Basados en esta proporción, un feudo de buen tama-

---

16 En el año 802 d.C., el emperador carolingio Carlomagno impuso sobre sus súbditos un nuevo pacto de fidelidad, y añadió aspectos positivos a los aspectos negativos preexistentes. Los aspectos negativos son enfatizados por el edicto del emperador allí donde indica que, a partir de ese momento, el pacto de fidelidad:

> a diferencia de lo que muchos han creído hasta ahora, no implica únicamente una promesa de lealtad en lo que concierne a la vida del emperador" –es decir, a la obligación de *abstenerse de realizar cualquier acción que ponga en peligro su vida*– [sino también] "la *obligación de no introducir en el reino ningún enemigo por hostilidad hacia él,* y la *renuncia a ser parte de cualquier acto de deslealtad perpetrado por otros".*
>
> (Citado en Ganshof 1964: 34-35, énfasis añadido)

Otro conjunto de instrucciones del año 1020 d.C. expresa este carácter negativo de seis maneras distintas:

> Quien jura fidelidad a su Señor debe siempre tener estas seis palabras presentes en su memoria: sano, seguro, honesto, útil, dócil, disponible. Sano, pues *no debe causar daño al cuerpo de su señor.* Seguro, pues *no debe dañar a su señor entregando sus secretos ni sus castillos.* Honesto, pues *no debe hacer nada que lesione los derechos de su señor* ni las demás prerrogativas que conciernen a su bienestar. Útil, pues *no debe hacer mal uso de las posesiones de su señor.* Dócil y disponible, pues *no debe dificultar a su señor nada que este último pueda desear,* y porque *no debe imposibilitarle a su señor aquello que de otro modo conseguiría.* Es justo que el vasallo se abstenga de lesionar a su señor en cualquiera de estas formas.
>
> (Citado en Ganshof 1964: 83, énfasis añadido)

Incluso el voto "positivo" de la protección era esencialmente negativo, pues estaba dirigido contra los otros. Un documento francés del siglo XIII recomienda que el vasallo haga esta declaración:

> Prometo esto porque nos ha garantizado [el emperador], a mí y a mis sucesores, estas propiedades siempre y cuando seamos sus vasallos, y también porque ha prometido defendernos, a mí y a los míos, *contra cualquier hombre*.
>
> (Citado en Ganshof 1964: 154, énfasis añadido)

ño, constituido por entre 200 y 250 comunidades agrícolas, podía proveer entre 150 y 200 guerreros a caballo como máximo. Estos números modestos tenían una importante implicación: un ejército de gran tamaño únicamente podía ser reunido conectando los compromisos separados de un buen número de vasallos (Le Goff 1965: 54-55).

Tal interconexión fue la base del "Estado feudal". Este arreglo emergió primero durante el siglo VIII, cuando los monarcas carolingios, quienes buscaban consolidar su poder y aumentar la obediencia a su mando, cultivaron las tierras confiscadas a la Iglesia y sus territorios alodiales a través de vasallos reales. Por su parte los vasallos deseaban reducir su incertidumbre y, de ser posible, aumentar su poder, de manera que parcelaron sus propios feudos para subordinar a otros vasallos. El resultado final fue una densa red de obligaciones militares mutuas atadas a la producción señorial agrícola, una estructura estandarizada de poder que después se esparciría por toda Europa.

No es difícil encontrar aquí el principio que posteriormente daría forma tanto al *Leviatán* de Hobbes como al *Contrato Social* de Locke: el individuo (vasallo o burgués), desgarrado entre su deseo de libertad (independencia) y la búsqueda de seguridad (para anular su miedo a la muerte), encontraba una solución intermedia en la fusión de su persona con un modo de poder más grande (la red feudal o el Estado soberano).

Durante la Edad Media, el poder Real, aunque a menudo existía *de jure*, por lo general estaba condicionado a las obligaciones feudales y era subsidiario de ellas. En algunos lugares, como en la Francia del siglo XII, el poder era tan difuso que el rey, aunque reclamara la "soberanía", no era más que un señor glorificado cuya autoridad difícilmente se extendía más allá de su dominio feudal. En otros lugares, como en Inglaterra tras la conquista normanda del siglo XI, el poder estaba altamente centralizado en las manos del rey. Pero esta centralización era todavía feudal en la medida que el país entero era propiedad del rey y cada acuerdo feudal implicaba la adhesión al monarca (una dualidad que tal vez apresuró el desarrollo del capitalismo británico).

Había una novedad importante en este sistema. En las estructuras imperiales, el poder podía expandirse de dos formas: la conquista y el matrimonio. El "Estado feudal" introdujo una tercera alternativa: el contrato militar voluntario. Por supuesto, debido a su gran número el poder de los señores feudales individuales no era comparable con el de los emperadores. Pero la capacidad de cortar y pegar parcelas de poder de una forma casi amistosa –un precursor de la compraventa de acciones del capitalismo– hizo a esta estructura de poder más flexible, fácil de ajustar y tal vez menos vulnerable a los golpes del exterior.[17]

---

17 En nuestros días las reminiscencias del feudalismo a menudo saltan a la superficie en los elogiosos reportajes que describen las victoriosas alianzas de los magnates. La siguiente descripción de Woodbridge, el brazo inversionista de la familia Thomson, es característica:

> Como presidente de Woodbridge […] Mr. Beattie, de 48 años, a menudo es descrito como el *consigliere* o la éminence *grise* de la familia […] "Woodbridge existe por una razón:

Los límites del poder feudal

La flexibilidad feudal tenía tres poderosas limitaciones. En primer lugar, el lazo feudal era *personal* y era profundamente *religioso*. Sus aspectos materiales eran meramente instrumentales. El propósito primario era establecer una obligación de lealtad directa y recíproca entre dos personas. En segundo lugar, el lazo era *total*. El señor ejercía algo semejante a la soberanía sobre la persona misma del vasallo. Y en tercer lugar, el contrato era permanente. Con excepción de las situaciones en que la cláusula de no-daño había sido violada, el vínculo feudal no podía ser unilateralmente terminado. Sólo terminaba con la muerte de uno de los involucrados.

Con el tiempo, estas características comenzaron a presionar la estructura del poder feudal. Un problema era que la cadena de compromisos personales era muy poco confiable. Como cualquier contrato entre dos personas, el lazo feudal concedía al señor un poder directo sobre sus propios vasallos, pero no sobre los vasallos de éstos. A diferencia del dueño capitalista, quien tiene un derecho legal y un poder efectivo sobre la cadena entera de las entidades subsidiarias de una corporación, la fuerza del señor feudal dependía de la buena voluntad de sus vasallos, quienes, al ser llamados a una operación militar, podían o no llevar consigo a sus subordinados. En los lugares en que los vínculos feudales eran complejos, la tarea de ensamblar rápidamente un ejército grande era un verdadero dolor de cabeza. En algunos casos los señores y reyes más importantes se encontraban en una desventaja significativa –por ejemplo, contra las milicias populares de los burgos, que eran más fáciles de organizar, o contra los ejércitos del rey de Inglaterra, relativamente centralizados y en parte monetizados–.

Otra dificultad era la de cómo priorizar los diferentes compromisos. Los vasallos, quienes buscaban aumentar su poder y seguridad, a menudo se aliaban con más de un señor. Sin embargo estos múltiples compromisos eran inherentemente contradictorios. A diferencia de los contratos de responsabilidad limitada del capitalismo –los cuales tienen una magnitud definida denominada en dólares y centavos, y por ende una estructura prorrateada que depende de las magnitudes relativas de los precios acordados– el contrato feudal era total. El vasallo estaba obligado a servir a su señor completamente y sin reservas. Quienes adquirían obligaciones contradictorias entre sí podían verse forzados a enfrentar solicitudes de distintos señores, cada uno de los cuales podía demandar de él los mismos servicios. Como resultado, emer-

---

> crear valor para sus accionistas, todos ellos *descendientes de Roy Thomson*". De hace treinta años a 2005, dice, el valor ha crecido de 300 a 3 mil millones de dólares.

Pero incluso donde la unidad del poder es todavía el clan familiar, en el capitalismo los métodos de expansión son desapasionados e impersonales:

> […] los miembros de la familia Thomson han sido corredores de bolsa desprovistos de sentimientos […] poseen un misterioso sentido para detectar cuando una industria será rentable.
>
> (Edgecliffe-Johnson 2008, énfasis añadido)

gieron distintos sistemas de "ordenación" –algunos basados en el tamaño del feudo, otros en el tiempo que era cedido, y otros en la posición relativa del señor–, todos ellos diseñados para de alguna manera conciliar las obligaciones superpuestas.

Pero el límite más serio era la naturaleza no alienada del feudo. El feudo era propiedad del señor. Era una unidad de poder "concesionada" al vasallo para que éste pudiera servir a su señor personalmente. Pero dada la naturaleza personal del servicio, la transferencia era siempre "temporal" y quedaba anulada por la muerte. En este sentido, cualquier intento de parcelar, transferir o vender el feudo representaba un desafío directo al propósito central del contrato feudal. Con el tiempo, la presión para alienar el feudo escaló, una presión inicialmente proveniente de aquellos vasallos que querían transferir el feudo a sus herederos, y después de los señores atraídos por la nueva lógica pecuniaria de los burgos. La solución se presentó bajo la forma de una "liberación", una suerte de rescate que el heredero pagaba al señor a cambio de la propiedad. Al inicio la liberación fue arbitraria, pero hacia el siglo XII emergió en Francia una especie de "tasa normal" a la cual el señor podía alienar el feudo a cambio de una retribución equivalente a la renta anual de la propiedad (Ganshof 1964: 136-39).

La capitalización del poder feudal

El debilitamiento del modo feudal de poder estuvo marcado por las tonalidades del capitalismo. Un cambio importante se registró en la inversión del contrato feudal. Originalmente el feudo era el medio que servía a un fin: el vasallo hacía un juramento de fidelidad hacia la persona del señor, quien a su vez le concedía el feudo para que pudiera honrar el pacto. Pero hacia la segunda mitad de la Edad Media este orden cambió a medida que la lealtad y el servicio quedaron condicionados a la concesión del feudo. Ahora el feudo era visto cada vez más como una suerte de "bien raíz", y las relaciones feudales gradualmente cambiaron de naturaleza: los pactos de carácter personal fueron sustituidos por un pacto fundado en la propiedad.

Un cambio paralelo fue la creciente monetización de los dos lados del contrato feudal. En muchos casos, el feudo por sí mismo tomaba la forma de un estipendio –o *feodum de bursa*–, de manera que el vasallo recibía un pago por custodiarlo, en lugar de la asignación directa de la tierra. Lo mismo sucedió con los servicios prestados. Aunque desde el comienzo éstos asumieron distintas formas, inicialmente el servicio principal era de tipo militar. Sin embargo, desde el siglo XI en adelante en Inglaterra y un poco después en el continente, la relevancia de los servicios militares disminuyó para dar paso a los pagos pecuniarios. En Inglaterra, muchos de los vasallos más bajos pagaban sus servicios mediante el *scutage*, o mediante un sustituto monetario, mientras que en la Flandes del siglo XIV menos del 20 por ciento de los vasallos del condado en la *châtellenie* de Brujas era requerido para desempeñar servicios militares (Ganshof 1964: 90-92).

Faubourg, burgo, burguesía

La arquitectura del poder del capitalismo gradualmente penetró y transformó el modo feudal de poder. El comienzo fue más bien discreto. El proceso comenzó durante los siglos XI y XII mediante la expansión paralela de los burgos y de las *ferias* periódicas. El burgo original fue la fortificación feudal, construida por los siervos por motivos militares. En contraste, las ferias eran "zonas de libre comercio" extra-territoriales. Otorgadas por el príncipe como fuente de regalías, estaban exentas de la ley feudal, y provistas de "concesiones" y "libertades" no existentes en ningún otro sitio. Con el debido tiempo las ferias periódicas dieron paso al *faubourg*, un asentamiento permanente de mercaderes físicamente acoplado al burgo pero socialmente extraño a él. De forma gradual, los mercaderes comenzaron a fortificar su suburbio propio y en muchos casos terminaron por absorber a la vieja fortificación feudal. La lógica del nuevo burgo –comercial, industrial y principalmente monetizado y capitalizado– era punto por punto distinta a la del feudo que había devorado.

La economía dual

El burgo capitalista introdujo un modo de poder totalmente nuevo. Su sector manufacturero, habiéndose desarrollado tempranamente desde los siglos XI y XII, dio forma a muchas características estructurales que hoy damos por sentadas. Una de ellas fue el prototipo de la "economía dual" (un término acuñado siglos después por Averitt (1968) para describir la estructura bifurcada de los negocios en los Estados Unidos de nuestra época). Por un lado, había una "pequeña economía" que comprendía asociaciones de maestros, aprendices y trabajadores contratados que abastecían principalmente al mercado local. Por otra parte, había una "gran economía" de grandes mercaderes y productores que controlaban el comercio en el largo plazo. Estos últimos conformaron una oligarquía estrechamente unida y confabulada tanto en el interior del burgo como con las oligarquías de otros burgos (el ejemplo más ilustre de esta colusión es la Liga Hanseática de Londres).

Paralelamente, el burgo produjo a un protoproletariado de trabajadores no calificados, conformado mayoritariamente por migrantes sin propiedad provenientes del campo, conocidos como *blue nails* (literalmente: "uñas azules"). La oligarquía trataba a los trabajadores y artesanos con indiferencia siempre que éstos se comportaran dócilmente. Cuando se sublevaban (las primeras huelgas conocidas tuvieron lugar en Flandes durante el siglo XIII), las represalias, a menudo coordinadas dentro de y entre los burgos, fueron por lo general contundentes y violentas. En la Inglaterra del siglo XIV, más de cuatrocientos años antes de la Ley Speenhamland, el rey y el parlamento decretaron leyes que hicieron el trabajo obligatorio y decretaron la ociosidad como ilegal (Pirenne 1937: 178-91; Lopez 1967: 278-80; Tuchman 1978: 120). En este sentido la lucha de clases capitalista, desde su misma concepción, no fue nunca una mera "disputa industrial". Fue un amplio conflicto de poder encarnado en una forma de Estado emergente.

Privado y público

Otra innovación importante fue el vínculo burgués entre lo "público" y lo "privado". Esta estructura institucional, como muchas otras, se desarrolló de manera casi involuntaria. Los nuevos habitantes del burgo necesitaban defender y fortificar sus almacenes y talleres contra los peligros externos del espacio feudal, pero la protección era inherentemente pública. Al fusionar estos dos campos, la burguesía inventó las "finanzas públicas", un esfuerzo concertado de consolidar los intereses privados compartidos a través de un impuesto proporcional.

El sistema fiscal resultante fue completamente antitético a la lógica feudal. En primer lugar, al contrario de los impuestos feudales, que eran inherentemente penales y servían únicamente al señor, los impuestos de la burguesía estaban directamente vinculados con el "interés público", es decir, con el interés *colectivo* de los capitalistas. En segundo lugar, dado que el *público* estaba conformado por contribuyentes privados, tenía sentido realizar un pago proporcional al interés individual, es decir, a sus ingresos. Finalmente, el cobro de impuestos requería y suponía la representación –y en efecto, en los burgos del siglo XI emergieron, junto con las obras públicas, cuerpos de concejos electos o representativos (Pirenne 1937: 178-91)–. En otras palabras, desde su nacimiento los organismos privados de los capitalistas y el gobierno capitalista se presuponían mutuamente y estaban simbólicamente entrelazados.

La libertad como poder diferencial

Pero más allá de estas innovaciones, la burguesía, al menos en el comienzo, no vio a su proyecto como una alternativa general al Estado feudal, sino más bien como una *excepción* al mismo. Dentro del burgo existía una "democracia de los privilegiados" –lo que corresponde cercanamente, si no es que resulta idéntico, a la "administración política" y la "gestión económica", ambos controlados por una aristocracia rica en dinero–, pero el espacio exterior al burgo era aceptado como un modo de poder diferente. Aunque este espacio era generalmente hostil al burgo, la burguesía no lo negaba ni lo desafiaba.

Los asuntos concernientes a la jurisprudencia y la religión, así como a la guerra y la paz, eran completamente aceptados por la burguesía, al igual que las prerrogativas de la Iglesia, el rey y el señor. En efecto, por lo general la burguesía estaba más que dispuesta a emular la autoridad y los privilegios de los príncipes territoriales, buscando un estatus de noble, ofreciendo regalos al clero y prestando dinero a los duques cuando lo necesitaban. En general el "Estado" era visto como una entidad moral-legal externa, diferente y superior a la ciudad, que era meramente un cuerpo "económico" (Lopez 1967: 267-68). Ésta fue la dualidad básica que Hegel identificó en su *Filosofía del Derecho* (1821), una dualidad que Marx apropiadamente criticó pero que sólo pudo "solucionar" convirtiéndola en una contradicción inherente entre "universalidad política" y "alienación económica".

En el comienzo de su jornada, pues, la burguesía aspiró a ajustarse a la estructura del poder feudal y avanzar dentro de ella. Sus tácticas fueron simples. La nobleza se beneficiaba de la confiscación forzada a través del sabotaje territorial –un peligro que la burguesía intentaba evadir mediante exenciones e inmunidades–.[18] Ahora bien, estas exenciones e inmunidades eran variadas, representaban "libertades" y "concesiones" *particulares*, y por ende representaban una ventaja *respecto y en contra de los demás.*

No había nada de excepcional en esta búsqueda diferencial. La noción de libertad *universal* era totalmente extraña al mundo feudal. En la Edad Media, la libertad significaba soberanía, y por ende fuerza y autoridad sobre los otros. Sólo Dios era totalmente libre. Los demás, incluido el rey, eran vasallos y, en esa medida, sujetos parcialmente dominados. Incluso el término *knight* (caballero), un símbolo del poder, proviene del alemán *knecht*, que significa "subyugado", connotación que también puede encontrarse en las palabras *samurái* (sirviente) y *mameluco* (soldado esclavo). Todos ellos eran meras extensiones o *arms* (brazos) del soberano, de donde deriva término *army* (ejército).

Por tal razón, en este período el término "libertad", sea burguesa o feudal, podía comprenderse únicamente como un *estatus de poder*. (1) El término denota negación: el derecho de no pagar, no trabajar, no obedecer. (2) Es dinámico y relativo: cambia con el tiempo en relación con las otras personas. Y (3) está anclado en el sabotaje: indica el lugar propio dentro de la jerarquía del daño, determinando el derecho de infligirlo sobre unos y la obligación de aceptarlo de otros. En este sentido, la expansión de las libertades burguesas era sinónimo, tanto conceptual como históricamente, del crecimiento del poder diferencial de la burguesía.

Guerra e inflación

A medida que la posición de la burguesía se consolidó, su propio modo de poder gradualmente comenzó a penetrar y reemplazar al Estado feudal. Los burgos fueron capacer de luchar por incrementos en su independencia territorial y legal de las instituciones feudales, obligando a la Iglesia y a los señores a firmar "acuerdos de paz" por periodos prolongados. En Francia, durante el siglo XI, muchos de los nuevos burgos fueron llamados *communia pro paca*, o "comunas para la paz" (Le Goff 1965: 66). Pese a ello, gran parte del progreso de la burguesía se alcanzó directa e indirectamente mediante la guerra.

El impacto indirecto de la guerra fue la devastación de la nobleza, a lo que la burguesía contribuyó en una medida considerable. Los cambios en la naturaleza de la guerra, particularmente a partir del siglo XIII, debilitaron las ventajas de la subcontratación militar del régimen feudal. El perfeccionamiento de las fortificaciones, la nueva y altamente letal tecnología de la arquería, y la

18 La medida del sabotaje territorial es ilustrada por el hecho de que, a finales del siglo XV, todavía existían 64 puestos de peaje feudales en el río Rin, 35 en el Elba y 77 en el Danubio, al sur de Austria (Pirenne 1937:88).

creciente eficiencia de la infantería en relación con la caballería, presentaron serios retos a los ejércitos feudales. Asimismo, carentes de las habilidades logísticas y contables de los burgos, los señores tenían dificultades para organizar, alimentar y disciplinar una fuerza conformada por caballeros. Pero el desafío más serio era el costo creciente de la guerra. Entre los cinco años de las invasiones inglesas de 1346 y 1351, el rey francés vio duplicarse el costo de los caballeros armados y sus accesorios (Tuchman 1978: en particular las páginas 84 y 128). La guerra se había vuelto tan cara que incluso los reyes más ricos tenían problemas para financiarla. Como observa Robert Lopez, "los afortunados eran aquellos reyes que conseguían mantener la paz" (1967: 333).

Subyacente a los crecientes costos de la guerra, había aparecido una nueva arma de destrucción masiva: la inflación. La expansión de los burgos y su creciente consumo de productos agrícolas estaba acompañada de la propagación del patrón monetario y la penetración de los precios dentro del corazón de las tierras feudales. Este proceso marcó el comienzo de una revolución invisible –una transformación que reemplazó al caballero retribuido mediante el señorío por el soldado del burgo pagado en efectivo, condujo hacia la bancarrota a los señores feudales y modificó la naturaleza y la forma misma del poder social.

La nobleza y el clero, encerrados dentro de un anticuado sistema de trueque e ingresos fijos, se encontraron en una profunda desventaja. Pocos de ellos comprendieron el sistema de los precios y no tenían la menor idea de qué hacer ante la inflación. Gille li Muisis, abate de Tournai, resumió esta perplejidad en un famoso poema del siglo XIV:

> El dinero y la moneda son cosas muy extrañas
> Suben y bajan y nadie sabe por qué,
> Si quieres ganar, pierdes, sin importar cuánto lo intentes.
> (Citado en Tuchman 1978: 130)

Las rentas feudales estaban fijadas por la costumbre y el hábito, pero los precios que la nobleza tenía que pagar –particularmente por objetos de lujo y armas– se elevaron. Las consecuencias fueron devastadoras. Desde el siglo XIII en adelante, los señores se vieron forzados a pedir prestado y después a hipotecar sus propiedades; eventualmente tuvieron que "liberar" a sus siervos y vender sus tierras (Pirenne 1937: capítulo III, sección II; Le Goff 1965: 167).

Por lo general los monarcas fueron más astutos. Algunos de ellos comprendieron, instintiva cuando no teóricamente, que el dinero representaba un nuevo orden de poder, y que cualquier sobresalto en este orden podía ser aprovechado con fines diferenciales. Y los más brillantes de ellos probaron varias técnicas de sabotaje para sus propios fines. Uno de los métodos más sofisticados consistió en blandir la amenaza de degradar la moneda para después chantajear a quienes tenían más que perder con esta decisión a cambio de cancelarla (Lopez 1967: 333). Siglos más tarde los financieros de la República de Weimar utilizarían una variante de esta técnica con los acreedores extranjeros,

amenazando con inflar la moneda para evadir el pago de las reparaciones de guerra.

Pero el verdadero ganador de este proceso fue la burguesía. Situada en el epicentro del mecanismo de los precios, ella no sólo fijaba la mayoría de ellos, sino que comprendía el mecanismo inflacionario mejor que nadie. Esta posición estratégica permitió a la incipiente burguesía obtener de este proceso un beneficio a costa de los otros y amasar enormes fortunas.[19] Y esto fue sólo el comienzo. Como veremos en la parte V, las técnicas que se desarrollaron durante el periodo, perfeccionadas y extendidas por las generaciones de capitalistas posteriores, hicieron de la inflación uno de los ejes principales del modo de poder capitalista.

Guerra y crédito

Hacia el siglo XIV, el paisaje social de Europa estaba sumergido en una intensa transformación que lo llevaría del modo de poder feudal al capitalista. Esta transformación trajo consigo un sinnúmero de desarrollos e innovaciones, pero una de ellas literalmente se apropió del resto: el crédito. Desde el comienzo, el crédito fue un asunto de poder organizado. Su concepción estuvo íntimamente conectada con la guerra: emergió como una negación del sabotaje feudal y eventualmente se desarrolló hasta engullirlo e internalizarlo.

Evadiendo el poder: los instrumentos privados

Como notamos antes, era del interés de la burguesía superar las barreras territoriales del sabotaje feudal, para lo cual buscaba conseguir exenciones territoriales, inmunidades y libertades. Pero los medios más eficientes para la evasión del poder feudal eran transterritoriales: los instrumentos virtuales de las finanzas. En su intento por escapar a la violencia feudal, la burguesía desarrolló notas de crédito, letras de cambio y seguros marítimos, así como los instrumentos protocorporativos de la *commenda* y la *compagnia* revisados en el capítulo 12.

Estos desarrollos vinieron de la mano del de la educación urbana –una alternativa al monasterio feudal y precursor de la escolarización pública–. Hacia el siglo XIII, la mayoría de los mercaderes italianos eran letrados, tenían conocimientos básicos de matemáticas, sabían llevar la contabilidad de los negocios y a menudo hablaban lenguas extranjeras (Prienne 1937: 122-25).

---

19 Para contextualizar la magnitud de estas fortunas, consideremos que en 1348 el Papa Clemente VI pagó 80,000 florines para comprar Aviñón a la reina de Nápoles, y que un año más tarde el rey de Francia compró Montpellier por 133,000 florines. En comparación, el volumen de las transacciones de la compañía de Bardi, en Florencia, fue de 875,000 florines. De manera similar, cuando Riniero Zeon, duque de Venecia, murió en 1268, el valor estimado de su patrimonio fue de 50,000 libras venecianas. Esta suma era equivalente a apenas un año del valor del producto de las minas de aluminio de Benetetto Zaccaria, un mercader genovés cuyo portafolio incluía diversas propiedades igual de lucrativas (Lopez 1967: 297).

Esta educación permitió a la burguesía ensanchar sus instituciones y organizaciones crediticias, colocando a la iletrada nobleza en una desventaja creciente.

A medida que los instrumentos financieros se diversificaron y las transacciones se multiplicaron, surgieron puntos de referencia estables y "tasas normales de rendimiento" para cada tipo de instrumento. Irónicamente, el mercado privado más vibrante fue el de las propiedades inmobiliarias, la fuente original del poder feudal. Los comerciantes emergentes estaban sumamente ocupados comprando las menguadas propiedades territoriales de sus cada vez más endeudados adversarios y, así, acelerando su desaparición. La institución de la hipoteca, que había sido originalmente una estrategia de la Iglesia para evadir el pago de intereses, dio origen a un mercado urbano en el que se intercambiaban rentas y se vendían activos respaldados por las propiedades. Los burgos comenzaron recolectando dinero a través de la venta de perpetuidades respaldadas por bienes raíces. En el siglo XIII, Génova reconoció la comercialización de estos contratos, conduciendo a la creación del Banco de San Giorgio, un precursor de los modernos bancos de hipotecas (Pirenne 1937: 137-39).

Absorbiendo el poder: las finanzas del Estado

Pero la magnitud del crédito privado era discreto en comparación con el tamaño de las finanzas estatales. Las guerras, cuyo costo se elevó junto con su extensión material y su precio por unidad, eran el gasto financiero más demandante. El cambio en las tecnologías militares –comenzando con las cruzadas y continuando con la Guerra de los Cien Años–, aumentó la necesidad de recurrir a la contratación de ejércitos que exigían su pago en efectivo. Había dos formas de recaudar dinero: los impuestos y el endeudamiento; la *combinación* de estas dos alternativas resultó ser el camino más efectivo.

Los primeros en atreverse a probar esta nueva forma de financiar la guerra fueron las ciudades-Estado lombardas. Emitieron bonos respaldados por impuestos y utilizaron este ingreso para pagar a los soldados y comprar las armas, librando campañas cada vez más exitosas contra los caballeros feudales, todavía dependientes del sistema del *trueque*. En un inicio, los príncipes territoriales y caballeros fueron hostiles a este nuevo sistema. Pero habiendo atestiguado la fuerza letal de las nuevas milicias monetizadas que habían sido lanzadas contra los cada vez más costosos caballeros armados, les fue difícil resistir a la tentación de "pelear hoy, pagar después". Gradualmente fueron tomando prestados los métodos y el dinero de la burguesía, lo que dio como resultado una creciente dependencia –y eventualmente el sometimiento– de los soberanos territoriales a los capitalistas extraterritoriales. Con el paso del tiempo, esta alianza se convertiría en un nuevo modo de poder, un espacio social que hoy llamamos "Estado-nación capitalista".

Examinemos este proceso más de cerca, comenzando con el sistema de impuestos. El cobro de derechos y gravámenes *ad hoc* no sólo era impopular, sino que resultaba ineficiente y consumía demasiado tiempo. Por lo tanto, en

aras de la practicidad, el rey a menudo tomaba un atajo y decretaba un conveniente "estado de emergencia":

> Una vez que tomó las riendas de la vida nacional, la monarquía tuvo que revivir un sistema de recaudación de impuestos regular que había sido la base principal tanto del Imperio romano como de las finanzas modernas [...]. Pero las condiciones en el siglo XIII no eran propicias para una reforma así de radical. El rey solamente podía pedir "ayuda" a sus súbditos en tiempos de crisis. Felipe "El justo" actuó de forma tal que mantuvo viva la "crisis" casi ininterrumpidamente, y sus sucesores mejoraron todavía más estos métodos.
>
> (Lopez 1967: 334)

La burguesía estaba forzada a pagar una parte creciente de estos gastos; pero para ese momento era ya demasiado poderosa como para dar algo a cambio de nada. Así, a cambio de pagar impuestos exigió tener representación, esta vez en escala "nacional".

Sin embargo los impuestos estatales constituían apenas un aspecto del nuevo pacto. El otro aspecto era el crédito privado, y ambos quedaron inextricablemente unidos. Ante la posibilidad de la guerra, el rey, incluso cuando fuera fiscalmente solvente, por lo general carecía de liquidez. Los impuestos podían ser recaudados en el futuro, pero la necesidad del dinero era inmediata. La solución fue encontrada en las *altas finanzas* y sus fácilmente accesibles reservas de dinero. Para los dueños de las finanzas esta solicitud representaba una enorme oportunidad de inversión: era una promesa Real de que su capital sería aumentado a través de los impuestos futuros.

Inicialmente, este sistema estaba lleno de peligros, y aunque ambos lados recurrieron a él con entusiasmo y cada vez más frecuencia, a menudo sufrieron fuertes tropiezos. Durante la Guerra de los Cien Años, por ejemplo, el rey Eduardo de Inglaterra financió su invasión a Francia con un estimado de entre uno y 1.5 millones de florines de oro prestados por los bancos florentinos de Bardi y Peruzzi, y respaldados por los impuestos sobre la lana. Sin embargo el rédito de estos impuestos resultó decepcionante, y ambos bancos, incapaces de recaudar sus préstamos, quebraron, creando una reacción en cadena que llevó a la bancarrota a varias instituciones del norte de Italia (Tuchman 1978: 81).

Pero el tiempo sana las heridas, y para comienzos del siglo XIX el financiamiento de la guerra había sido perfeccionado y normalizado como un negocio más. La siguiente ilustración es un ejemplo típico: durante las guerras napoleónicas, una fuerza expedicionaria inglesa, encabezada por el duque de Wellington, quedó varada en Portugal, acosada por una "terrible necesidad de fondos". Wellington pidió dinero prestado a bancos continentales de baja categoría, ofreciendo como respaldo bonos del gobierno inglés a un precio muy rebajado. Pero este dinero fue como una gota de agua en el desierto. Los soldados sin pago recurrieron al saqueo; los oficiales heridos debieron vender sus ropas para asegurarse su atención médica, y con su cartera vacía,

los esfuerzos del ejército inglés por volver a la población local en contra del gobierno francés fueron por completo inútiles.

Wellington estaba listo para abandonar la pelea, pero cuando todo parecía perdido los Rothschild vinieron al rescate. Antes habían recolectado muchos de los bonos del gobierno británico que Wellington había ofrecido a una fracción de su valor de libro y los habían revendido en Londres, con lo que obtuvieron una inmensa ganancia. Adicionalmente, habían comprado (a un precio negociado) 800,000 libras en oro a la Compañía de Indias Orientales, lingotes que estaban más que dispuestos a venderle de vuelta al necesitado gobierno británico, pero a un "precio justo". Además, los Rothschild asumieron la tarea, también a cambio de su correspondiente cuota, de trasladar el dinero desde Inglaterra hacia el continente, y continuaron haciendo esto por otros años más, canalizando en total una suma aproximada de 20 millones de libras hacia las tropas británicas. Dichas transferencias incluso eran fomentadas por las autoridades francesas, quienes equivocadamente creían que ese dinero representaba una fuga de capitales privados que podría desencadenar una devaluación en Gran Bretaña (Elon 1966: 166-71).

Fue así como la guerra y la violencia organizada –los supuestos archienemigos del "libre mercado"– fueron absorbidas por el capital. Con una mano los capitalistas utilizaron la inflación para destruir el poder militar de la nobleza, mientras con la otra financiaban las guerras "nacionales" para multiplicar su capitalización. Y la guerra era apenas el comienzo de esta nueva forma de dominación público-privada. Con el debido tiempo el capital se ha vuelto capaz de internalizar no sólo la violencia organizada, sino *cualquier aspecto sistemático del poder del gobierno.*

La génesis del capital como poder

Hagamos un recuento de los puntos que hasta ahora hemos sostenido. En los capítulos 9, 10 y 11, vimos que, mediante la actualización (ajustada al riesgo) del beneficio esperado, la capitalización gradualmente ha conseguido apoderarse del mundo social y convertirlo en una mercancía, creando una arquitectura cuantitativamente unificada de complejidad nunca vista en la historia. Después, en el capítulo 12, demostramos que tanto el nivel como el ritmo del beneficio de los capitalistas dependen del sabotaje estratégico y, por lo tanto, que la capitalización del beneficio representa la mercantilización del poder. Finalmente, en este capítulo, argumentamos que el poder mercantilizado del capital ha absorbido y se ha apoderado de otras formas del poder organizado; que con el paso del tiempo esta absorción y conquista han llegado a definir el modo de poder de la sociedad, convirtiendo al capital mismo en el Estado; y que esta transformación leibniziana no es un fenómeno reciente, sino que su origen se remonta a la práctica de la *actualización* en los burgos de la Italia del siglo XIV.

Los bonos gubernamentales

Sintomáticamente, la manifestación más temprana del *Estado de capital* son los bonos emitidos por los gobiernos. Este instrumento financiero marca la primera *capitalización sistemática del poder* –en este caso: el poder del gobierno para recaudar impuestos–. Dado que este poder está respaldado por una fuerza institucional, los bonos del gobierno representan una *porción en la violencia organizada de la sociedad*.

En y por sí mismos, los impuestos y la violencia organizada detrás de ellos son, por supuesto, prácticas antiguas, y se remontan a los primeros usos de los ejércitos para recolectar tributos agrícolas.[20] Posteriormente, la recaudación de impuestos quedó legitimada por la costumbre y por la ley, de manera que el uso desnudo de la fuerza fue menos necesario. Pero fue sólo con la emergencia del capitalismo que este poder quedó rutinariamente presentado como un "activo financiero", actualizado como un bono vendible en el mercado abierto.

Esta capitalización del poder marca el inicio del fin del modo de poder feudal. En lugar de una estructura de "protecciones" y "exenciones" personales sin fin, emergió una "obligación" capitalista, anónima y altamente flexible, entre propietarios privados y gobiernos públicos. Por primera vez en la historia, el poder organizado, aunque todavía cualitativamente multifacético, tomó la forma de una cantidad universal.

¿Acumulación primitiva?

Es interesante notar que el primero en sugerir que el Estado es parte integrante del capital no es otro que Karl Marx. Analíticamente, Marx enfatizó la primacía de la producción y del excedente económico en la emergencia y desarrollo del capitalismo. Sin embargo, hacia el fin del primer volumen de *El Capital*, en la sección titulada "Génesis del capitalista industrial", encontramos una interpretación sorprendentemente distinta. En contraste con la visión *de abajo arriba* que a menudo suscribe, según la cual el Estado burgués emerge para dar su forma universal al capitalismo ya desarrollado, aquí ofrece una explicación estructural –vista de arriba abajo– según la cual la acumulación surge desde dentro del Estado.

La génesis del capitalismo, escribe Marx en esta sección, es la acumulación originaria, y la acumulación originaria es en gran medida una obra del Estado:

> Los diversos factores de la *acumulación originaria* se distribuyen ahora, en una secuencia más o menos cronológica, principalmente entre España, Portugal, Holanda, Francia e Inglaterra. En Inglaterra, a fines del siglo XVII se combinan sistemáticamente en el *sistema colonial,* en el *de la deuda pública, en el moderno sistema impositivo y el sistema proteccionista.* Estos métodos, como por ejemplo el sistema colonial,

20 Aunque el beneficio del Estado ya no es recaudado en especie, el año fiscal todavía comienza en abril, para recordarnos las expediciones impositivas primaverales de la antigüedad.

> se fundan en parte sobre la violencia más brutal. Pero todos ellos recurren al poder del Estado, a la violencia organizada y concentrada de la sociedad, para fomentar como en un invernadero el proceso de transformación del modo de producción feudal en modo de producción capitalista y para abreviar las transiciones. *La violencia es la partera de toda sociedad vieja preñada de una nueva. Ella misma es una potencia económica.*
>
> (Marx 1975, Tomo I, Vol. 3: 939-40, énfasis añadido)

Dentro de esta constelación Marx va más lejos e identifica el rol formativo que jugó el crédito, particularmente la deuda pública:

> "La deuda pública o, en otros términos, la enajenación del Estado –sea éste despótico, constitucional o republicano– deja su impronta en la era capitalista [...] El crédito público se convierte en el credo del capital".
>
> (*Ibíd.*: 943)

En efecto, según Marx, la deuda pública no es únicamente "una de las palancas más efectivas de la acumulación originaria", sino también la base de las finanzas en un sentido amplio, habiendo "dado impulso a las sociedades por acciones, al comercio de toda suerte de papeles negociables, al agio; en una palabra, al juego de la bolsa y a la moderna bancocracia" (*Ibíd.*: 944).

Dejando de lado las diferencias en el significado que damos al "Estado", este punto de vista parece ser similar al nuestro. El Estado capitalista, muestra Marx, no es ni una aparición históricamente tardía ni una complicación que se agrega a una noción de capital que por sí misma sería "económica". El Estado es un aspecto integrante de la acumulación y lo ha sido desde el comienzo.

Pero esta similitud es sólo superficial. Notemos que la visión de Marx se basa en el concepto de "acumulación originaria". A través de la acumulación originaria, la violencia y el poder del Estado ingresan a la maquinaria de la acumulación. La acumulación originaria, empero, es la excepción a la regla. Durante el curso normal de la "reproducción ampliada", durante la cual el capital "real" se expande a través de la producción y apropiación del plusvalor, en un proceso socialmente legitimado, el Estado actúa sobre el capital únicamente desde fuera, como un regulador *externo*.

El problema con esta distinción reside en que las dos formas de acumulación –normal y anormal– se niegan y por lo tanto se presuponen recíprocamente. Para conocer en qué consiste la acumulación primitiva (la excepción coercitiva), debemos primero saber qué es la reproducción ampliada (la regla libre de violencia). Sin embargo, como hemos mostrado, no es posible hacer tal cosa. Dado que el trabajo productivo, el trabajo abstracto y el plusvalor no pueden ser identificados ni teórica ni empíricamente, no hay manera de discernir los contornos de la reproducción ampliada; y dado que las fronteras de la reproducción ampliada permanecerán para siempre desconocidas, no hay forma de saber en qué consiste la acumulación primitiva. Ambos conceptos se alzan y caen juntos.

Por esta razón las controversias sin fin –de Luxemburgo (1913) a Harvey (2004)– acerca de lo que constituye la acumulación "real", acerca de cómo diferenciarla de la "apropiación de la renta" o de la "acumulación por desposesión", acerca de si la "acumulación primitiva" es necesaria únicamente para desencadenar el capitalismo o para mantenerlo vivo, giran sobre un vacío. Estas cuestiones no pueden ser resueltas por la sencilla razón de que la acumulación no tiene dos facetas. Tiene sólo una, la capitalización. Este proceso, aunque profundamente entrelazado con la producción, es una manifestación del poder y sólo del poder. Y dado que la materia con la que tratamos es el poder, el gobierno capitalista (el "Estado" de Marx) está incorporado no sólo en las así llamadas formas "primitivas" de acumulación sino, potencialmente, en todos y cada uno de sus aspectos.

El gobierno capitalizado

Así pues, aquello que comenzó como una limitada y tentativa penetración de los principios burgueses dentro del Estado feudal, terminó destruyéndolo para, varios siglos y numerosas luchas más tarde, emerger como el plenamente desarrollado Estado de capital. A medida que el capital creció dentro del Estado, la interacción entre las organizaciones de las corporaciones y los gobiernos se multiplicaron e intensificaron.

Durante el siglo pasado, el mercado de bonos gubernamentales se ha convertido en el corazón de las finanzas modernas. Ha dado forma al mercado de valores más grande y con mayor liquidez; ofrece un vehículo tanto para la política fiscal como para la monetaria, y refleja, mediante su rendimiento de referencia, la tasa normal de rendimiento universal.

Y esto es sólo el comienzo. Los gobiernos están comprometidos en numerosas actividades además de la recaudación de impuestos –incluyendo el gasto militar, los subsidios, la educación, las políticas industriales, la guerra, el cobro de aranceles, la protección a la propiedad privada, las patentes y los derechos de autor, la propaganda, las leyes laborales, la política macroeconómica y las actividades policiales, para nombrar sólo algunas–, y todas estas actividades tienen influencia en el nivel diferencial y el patrón temporal del ingreso capitalista. De hecho, es difícil pensar en un solo aspecto del gobierno moderno que *no* afecte la distribución del ingreso en general y el ingreso de los capitalistas en particular, así como es difícil encontrar a una sola corporación cuyo beneficio diferencial no esté afectado por el poder gubernamental.

Dado que todos estos aspectos del gobierno tienen influencia en el beneficio y el riesgo diferenciales de los capitalistas, están *actualizados*, si bien implícitamente, dentro del precio de las acciones y los bonos de las corporaciones. En otras palabras, una porción significativa de la propiedad privada es, de hecho, *poder del gobierno capitalizado.* Por supuesto, la magnitud precisa de este impacto no está escrita en los libros de las compañías ni declarada en los documentos del mercado de acciones. Pero puede ser ilustrado fácilmente con simples experimentos mentales.

Consideremos una vez más el caso de Microsoft. Como hemos visto, no importa si los ingenieros de Microsoft "producen" los softwares desde cero o si los "toman prestados" de alguien más y de forma gratuita. Los dueños de Microsoft podrán beneficiarse diferencialmente de este software sólo en la medida en que puedan impedir que otros lo utilicen sin pagar. Y esta acción disuasiva depende crucialmente de la existencia y la aplicación de los derechos de propiedad intelectual –es decir, siempre y cuando Microsoft pueda aprovechar la existencia del aparato de gobierno para sus fines particulares–. Ahora supongamos una situación en que el gobierno deja de proteger el software de Microsoft. El resultado más probable es que las ganancias de Microsoft y la capitalización caigan fuertemente, tal vez hasta el punto en que la compañía colapsaría. La magnitud de esta caída representa la medida en la cual Microsoft capitaliza al gobierno.[21]

Lo mismo sucede con los llamados "intermediarios financieros" tales como el Deutsche Bank. El beneficio diferencial de esta firma depende, entre otras cosas, de las tasas de interés diferenciales y el volumen de los créditos –los cuales, a su vez, se determinan a partir de un complejo juego de poder entre la política de los gobiernos, la cooperación y el conflicto entre los intermediarios financieros líderes, el poder relativo de los deudores y los vaivenes en la precepción del riesgo–. El gobierno está profundamente *actualizado* en cada uno de los pasos de este proceso, y la medida de su capitalización puede fácilmente ser evaluada (si bien de forma hipotética) atendiendo a lo que sucedería si debiéramos obedecer a los fundamentalistas del mercado y eliminar sus imbricaciones con cualquiera de dichos pasos.

O bien, consideremos a DaimlerChrysler. El nivel y la medida de su beneficio diferencial dependen de su colusión –tácita y explícita– con los otros siete titanes de la industria automovilística. También dependen del sistema de autopistas provisto por los gobiernos, y de la disponibilidad del transporte público; dependen de la regulación medioambiental (o de su ausencia); dependen de las subidas y bajadas del precio del petróleo y, por ende, de la política económica global en Medio Oriente; dependen del sistema impositivo de varios gobiernos y del uso de los *precios de transferencia*; dependen de una sofisticada guerra propagandística que crea necesidades y da forma a los deseos; dependen de la fuerza relativa de Daimler Chrysler sobre sus sindicatos, entre otros factores. Las ganancias de Daimler Chrysler también están relacionadas con gigantescas operaciones de crédito, y por lo tanto, con la política monetaria; y dependen de la sección militar de la compañía y por lo tanto de las políticas globales de los presupuestos bélicos y las amenazas de conflictos inter e intra estatales. Es difícil determinar con precisión dónde

---

21 No es sorprendente que Microsoft genere gran parte de sus ganancias de las ventas en los países desarrollados como Estados Unidos, donde la piratería del software puede castigarse con cinco años de cárcel. La mayoría de los países en desarrollo no han perfeccionado su sistema penal para tales actos, y mientras se "desarrollan" en esta dirección, la "contribución" de sus gobiernos a las finanzas de Microsoft probablemente seguirá siendo nimia.

comienza y dónde termina el rol del gobierno dentro del complejo proceso de capitalización, pero la magnitud de este rol de inmediato se volvería aparente si lo limitáramos o lo hiciéramos desaparecer.

Como ejemplo final, examinemos a las compañías petroleras. Durante las últimas cuatro décadas, las ganancias relativas de estas compañías han tenido poco que ver con las variaciones en la producción de petróleo y mucho con su precio relativo.[22] Y el precio relativo del petróleo, a su vez, tiene poco que ver con la "oferta y la demanda" o con el "trabajo abstracto", y todo que ver con la economía política global en general y la economía política de Medio Oriente en particular. Así que, aquí también, la ganancia y la capitalización son una realidad política en un sentido amplio, lo que significa que los activos petroleros capitalizan el poder del gobierno.

La conclusión es clara. Si el capital es una substancia económico-material, entonces lo más que podemos decir es que el gobierno "influye" o no en su acumulación. Pero si los activos representan poder capitalizado, entonces debemos reconocer que el capital incorpora el poder del gobierno. En este sentido el gobierno se ha vuelto parte del capital.

El Estado de capital

Hasta ahora nos hemos ocupado del grado en que el gobierno ha sido capitalizado por las corporaciones. Pero esto es apenas una parte del proceso a través del cual el capital deviene Estado. La otra parte concierne a la medida en que los varios órganos de gobierno han sido condicionados, acostumbrados y configurados por la lógica del capital. Desarrollaremos este tema mediante una serie de ilustraciones.

¿Quiénes son los reguladores?

En los últimos años de la década de los 2000, los cambios ecológicos al fin se colaron a los encabezados de las noticias, de manera que presentarse como *amigo* del medio ambiente se convirtió en un prerrequisito para hacer dinero. Fue entonces que Wal-Mart se vistió de verde. La compañía tenía la reputación de ser un gigante indiferente cuando no predador, así que el desplazamiento hacia la actitud "socialmente responsable" tomó por sorpresa a muchos medioambientalistas y activistas de izquierda. Ahora bien, este desplazamiento también reveló un aspecto al que pocos habían prestado atención: ilustró cómo Wal-Mart se había convertido, *de facto,* en un regulador:

---

22 Hay una estrecha correlación entre, por un lado, la porción global de las ganancias de las compañías de petróleo y, por otro lado, el precio del crudo del petróleo deflactado por el Índice de precios al consumidor estadounidense. El coeficiente de correlación, utilizando series mensuales, tiene un valor de 0.8 (sobre 1) desde 1974 y 0.92 desde 1979 (Nitzan y Bichler 2006b: 72). Prácticamente no existe correlación entre la ganancia de las compañías petroleras y el volumen del petróleo extraído.

> Debido al tamaño absoluto y a la participación en el mercado de Wal-Mart, la mayoría de sus rivales no tiene otra alternativa que aceptar su liderazgo –de manera que la compañía termina estableciendo estándares de conducta por encima de lo que los reguladores requieren–. "Tienen tanto poder de mercado que ellos pueden conducir cambios ambientales a través de sus 50,000 compañías, algo que tanto el congreso como la administración de Bush se han negado a hacer", dice Michael Marx, de la *Corporate Ethics International* [...]
>
> (Bichall 2007)

Y dado que Wal-Mart ahora actúa como gobierno, por así decirlo, es natural que sea abordada por grupos de interés:

> Wal-Mart afirma que consulta a sus proveedores acerca de los estándares que impondrá. Pero sus esfuerzos para establecer objetivos medioambientales más ambiciosos que los legalmente requeridos tienen como efecto que atraiga el tipo de *lobbying* (de parte tanto de los ambientalistas como de la industria) que antes se habría dirigido al gobierno central.
>
> (*Ibíd.*)

El ejemplo de la regulación privada no es en modo alguno excepcional, sino que constantemente se presenta en diferentes áreas –desde el establecimiento de estándares de contabilidad y la determinación de la política monetaria, al gasto militar y el despliegue de la guerra, la comercialización del arbitraje legal y la elección de prácticas farmacéuticas–. Todas ellas son instancias en que las corporaciones actúan como reguladores del medio capitalista dentro del cual operan.

¿Propietarios soberanos?

El segundo ejemplo concierne al *modus operandi* de las finanzas del gobierno. Tradicionalmente, los gobiernos capitalistas veían a sus reservas de moneda extranjera como un colchón de seguridad que les permitía asegurar las importaciones y proteger la moneda. En consecuencia, el dinero excedente habitualmente quedaba "estacionado" en bonos líquidos de gobiernos extranjeros. Esta situación comenzó a cambiar en 1980. Los masivos desplazamientos en la distribución global del ingreso dieron origen a una significativa concentración de activos en moneda extranjera, primero en las manos de los países productores de petróleo y más recientemente en las arcas de los gobiernos asiáticos. Estas pilas hicieron que las tentaciones del capital fueran demasiado difíciles de resistir. Como resultado, muchos gobiernos comenzaron a invertir en una nueva institución: los "fondos soberanos".

Para 2006 los fondos soberanos habían reunido activos por un estimado de 2.5 billones de dólares –lo que representa el 10 por ciento de todas las inversiones institucionales en el mundo y casi el 1.5 por ciento de todos los activos financieros–. El tamaño de estos fondos ha crecido a pasos agigantados; de acuerdo con su tasa de crecimiento actual, se espera que en 2015 su valor

alcance los $12 billones de dólares, superando la suma total de las reservas globales en un 50 por ciento (Farrell *et al.* 2007: 11; Jen 2007; Farrell *et al.* 2008: 10).

Hasta el momento, buena parte del discurso que rodea a este crecimiento se ha concentrado en la amenaza a los "mercados libres" y los "intereses nacionales" (particularmente el de los Estados Unidos, el mayor importador de capital del mundo). Los propietarios soberanos de estos fondos, según explican los expertos, son inherentemente contrarios al mercado (el temor liberal) y potencialmente hostiles (el malestar realista), de manera que contrarrestar el poder de esta nueva forma de "intervención gubernamental" puede ser positivo tanto para la libertad como para el país.

Pero esta lógica fácilmente puede ser puesta de cabeza. Al crear y gestionar los fondos soberanos, los gobiernos están interactuando más de cerca dentro de la más amplia arquitectura del poder capitalista; tal vez se estén encerrando a sí mismos dentro de ella. Esta sumisión es explicada sucinta –aunque involuntariamente– por Yousef al Otaiba, director de asuntos internacionales del gobierno de Abu Dhabi:

> El éxito en generar y aplicar sabiamente los rendimientos financieros en el bien público está directamente vinculado con un claro conjunto de principios que han guiado a las organizaciones inversoras de Abu Dhabi. Los más elementales de estos principios son los siguientes: *maximizar los beneficios ajustados al riesgo, en relación con los índices de mercado bien establecidos*; adoptar una visión de largo plazo; evitar el apalancamiento e invertir en portafolios diversificados entre distintas clases de activos, geografías y sectores. Más aún, la organización inversionista líder –la Abu Dhabi Investment Authority (ADIA)– ha operado predominantemente como un *inversionista pasivo*; una porción abrumadora de su portafolio consiste en participaciones minoritarias dentro de compañías que no conceden control de derechos, lugares en la junta directiva ni acceso a la gestión ni la dirección de las compañías […]. Es importante ser absolutamente claros en que el gobierno de Abu Dhabi *nunca ha utilizado sus organizaciones inversionistas ni a las inversiones individuales –ni lo hará jamás– como una herramienta de política exterior.*
>
> (Al Otaiba 2008, énfasis agregado)

La última promesa incluida en esta cita debe ser tomada con un grano de sal. Tal como están las cosas, no existe todavía un medio para evitar que los gobiernos utilicen sus activos de acuerdo con los objetivos de su política. Pero dada la creciente inclinación hacia el capitalismo de estos nuevos propietarios soberanos, no queda claro cómo sus decisiones de inversión y desinversión podrían ser diferentes a las de los negocios habituales de ExxonMobil, Bechtel o Samsung.

¿La política de quién?

Ya que hemos tocado el tema de la política exterior, ¿qué puede ser dicho de la reciente invasión de Estados Unidos contra Irak? ¿La decisión de invadir fue tomada en aras del interés de la nación, de los negocios, o de ambas?

Las opiniones convencionales sobre esta cuestión varían ampliamente, así que quizá debamos exponer brevemente sus supuestos subyacentes. En un extremo, tenemos la posición realista, según la cual el Estado, entendido como una entidad independiente representada por sus "funcionarios" (es decir, el aparato de gobierno), busca defender el "interés nacional" frente al interés de las otras naciones. En el otro extremo, encontramos la posición estructural marxista, según la cual el Estado, en "última instancia", está subordinado a la "lógica de la acumulación". Ambas posturas resultan verosímiles. Hay pocas dudas de que George Bush Jr. y su administración creyeran que ellos representaban el "interés nacional" de los Estados Unidos. Pero también es obvio que esta misma administración, cualquiera que sea su margen de acción formal, no podría desviarse mucho de los imperativos subyacentes de la ganancia y la acumulación.

Y éste es justamente el problema. Como establecimos anteriormente, tanto el punto de vista realista como el del marxismo estructural son consistentes entre sí, y si ellos pueden coexistir ¿cómo podemos determinar si el gobierno estadounidense lanzó el ataque contra Irak para servir a los vitales intereses nacionales o para proteger el orden capitalista? ¿Es posible que el ataque haya servido a ambos objetivos, o una causa es más importante que la otra? ¿Cómo podríamos siquiera distinguirlas?

Además: ¿la relevancia relativa de estas dos metas es fija o cambia con el tiempo? Considerando los pasados cincuenta años ¿podríamos decir, por ejemplo, que el "interés nacional" se ha vuelto menos impositivo en relación con la "lógica de la acumulación", o ha sucedido lo contrario? ¿O podríamos afirmar que las dos lógicas que subyacen al interés nacional y a la acumulación han cambiado?

¿Los intereses de quién?

Sin duda alguna estas cuestiones son importantes. Para responderlas, debemos seguir los siguientes pasos. Primero, especificar claramente la "lógica del poder del Estado" y la "lógica de la acumulación", incluyendo las categorías y unidades en las que ellos se articulan y son observados. Segundo, debemos especificar los conflictos entre estas lógicas. Y tercero, debemos examinar cómo se desarrollan estos conflictos comparativa e históricamente. Basados en una investigación así podremos entonces elegir cuál de las lógicas nos ofrece una imagen más consistente, robusta y con mayor capacidad predictiva.

Es evidente que hasta la fecha el debate no ha seguido semejante ruta. Peor aún, parece que ambos lados –los realistas y los estructuralistas marxistas– han preferido encuadrar sus posiciones dentro de argumentos irrefutables. Stephen Krasner, defensor de la perspectiva realista, interpreta el

"interés nacional" no como la suma de los intereses individuales, sino como el interés general de la nación. En sus propias palabras, no es la "utilidad *de* la comunidad" lo que importa, sino la "utilidad *para* la comunidad" tal como es determinada por sus tomadores de decisiones (Krasner 1978: 12, énfasis original). Pero en la práctica los propios "tomadores de decisiones" (léase: los oficiales del gobierno) rara vez están de acuerdo sobre este tema, así que queda en manos del investigador (Krasner en este caso) tomar la decisión por ellos. Y es tan vaga la manera en que este interés queda definido, que resulta compatible con virtualmente cualquier línea de acción. Según este modelo, la invasión estadounidense contra Irak en 2003 estuvo motivada (dependiendo del teórico) por la búsqueda de materias primas, por la necesidad de expandir la ideología capitalista, por el deseo de domesticar a los bárbaros, por la aspiración de contrarrestar el poder de Europa y Asia, por el deseo de reelegir a Bush Jr. o simplemente por un error de cálculo, todo ello en nombre del mismo "interés nacional". ¡Intente usted contradecirlos!

Desafortunadamente el marxismo estructural no tiene mejor suerte al intentar especificar en qué consisten la "lógica de la acumulación" y el "interés de los capitalistas", y mucho menos en evaluar el *grado* en que esta lógica y este interés dominan al Estado. En los años sesenta, el Estado de bienestar servía a los intereses del capitalismo en el largo plazo; en los ochenta, estos mismos intereses resultaban mejor salvaguardados mediante la supresión del Estado de bienestar. Durante los ochenta y los noventa, los capitalistas quisieron una nueva paz mundial; ahora, repentinamente, quieren un Imperio. En los setenta y los ochenta el gobierno estadounidense quiso servir a sus "propios" capitalistas y conspiró con la OPEP para elevar los precios del petróleo; a comienzos de los 2000 intentó servir a sus intereses "globales" invadiendo Medio Oriente para bajar los precios del petróleo (y cuando, a finales de esa misma década, el precio del petróleo alcanzó precios estratosféricos, era obviamente en el interés de las compañías petroleras y los especuladores).

Estas aseveraciones pueden ser o no verdaderas. Pero su validez puede ser evaluada únicamente si antes especificamos exactamente qué queremos decir con "interés de los capitalistas" y "lógica de la acumulación". Sólo entonces podemos juzgar si las organizaciones y las instituciones del gobierno son autónomas, si están subordinadas a estos intereses y esta lógica, o si se sitúan en algún punto intermedio.

¿Qué hacer?

La parte final de este libro presenta un esbozo de la lógica del poder capitalista y de los intereses de los propietarios dominantes. Al realizar esta tarea, ilustraremos también algunas características clave del desarrollo histórico de la acumulación capitalista. Los patrones cuantitativos que trazamos marcan los límites de la política capitalista. Estos límites apuntan hacia un proceso político central, definido en un sentido amplio, que determina el curso de la acumulación. También ofrecen la base para una evaluación de la medida en

que las políticas del gobierno han sido “actualizadas” dentro del capital, por un lado, y del grado en el que la megamáquina capitalista pudo haberse convertido en una forma de Estado, por el otro.

PARTE V

La acumulación de poder

14 Acumulación diferencial y capital dominante

ad omnia et contra universos hominess – En todas las cosas y contra todos los hombres.

— Juramento de lealtad de un siervo a su señor, del siglo XI. Citado en François Louis Ganshof, *El Feudalismo*

Creorden

Crear el orden

Toda sociedad histórica es un *creorden*. En cada instante es a la vez parmenídea y heracliteana: un estado en proceso, un constructo que se reconstruye, una forma transformada. Tener historia es crear orden: un verbo y un sustantivo cuya fusión produce el verbo-sustantivo *creorden.*

Un *creorden* puede ser jerárquico como en las dictaduras y en las burocracias rígidas, horizontal como en la democracia directa, o puede ubicarse en cualquier punto intermedio. Su ritmo de cambio puede ser imperceptiblemente lento –como lo fue en muchas tiranías de la antigüedad–, dando la impresión de una estabilidad total, o puede ser tan rápido que esconde toda apariencia de estructura, como a menudo sucede en el capitalismo. Su patrón de transformación puede ser continuo o discreto, uniforme o errático, singular o multifacético. Pero cualesquiera que sean sus propiedades particulares es siempre una dualidad paradójica –la creación dinámica de un orden estático.

Los *creórdenes* democráticos –de los cuales la *demos kratia* de la antigua Atenas es el ejemplo más sobresaliente– son escasos y poco frecuentes, así que es difícil realizar generalizaciones sobre ellos. Pero ya que estas sociedades son en cierta medida libres de crear su propio destino, pueden elegir hacerlo lenta o rápidamente.

Un *creorden* fundado en el poder no ofrece esta posibilidad. Poder significa capacidad de *imponer* un orden, y la imposición presupone la resistencia –resistencia de aquellos sobre quienes el orden se impone y de aquellos que desearían imponer su propio orden–. Esta tensión siempre presente entre fuer-

zas y contrafuerzas hace que todo *creorden* sea inherentemente inestable. Una relajación de la fuerza en un lado libera la presión en el otro; una fuerza mayor en una dirección se impone sobre una fuerza menor en dirección opuesta. Y ya que superar la resistencia es crear un nuevo orden, la sola presencia del poder es una presión interna que impulsa hacia la transformación.

Sin embargo, históricamente esta presión tiende a permanecer latente. Evaluados según los estándares contemporáneos, casi todos los regímenes jerárquicos fueron altamente estables, si no es que estáticos por completo. Aunque dinámicos en potencia, el ritmo de su *creorden* fue por lo general restringido. Las limitaciones materiales y las inhibiciones simbólicas los contenían, y a veces llegaban a una detención total debido al éxito de los dominadores en la eliminación de toda oposición. Los regímenes con un excedente energético por lo general lo consumieron en la conquista y el sojuzgamiento de otras sociedades.

En el capitalismo estas limitaciones internas son contrarrestadas por dos desarrollos sin precedente: (1) la permanente revolución de la mentalidad científico-ideológica, lo cual permite una veloz transformación material y societal; y (2) la implacable marcha de la capitalización pecuniaria, que reduce y traduce estas heterogéneas transformaciones cualitativas a cambios universales cuantitativos.

La convergencia de estos procesos, por la mediación del mercado, permite a los capitalistas *creordenar* a través de formas que ninguna otra clase dominante pudo concebir. Al nivel más básico, permite a los dueños utilizar el *cambio* técnico –más que las técnicas *per se*– como un instrumento de poder. A un nivel superior les permite utilizar los símbolos monetarios de los precios y la inflación para reestructurar el poder. Y a un nivel todavía más alto –y tal vez todavía más importante– les permite reorganizar el poder directamente comprando y vendiendo derechos de propiedad. En este sentido el mercado capitalista, con su universalizante arquitectura de precios y su envolvente proceso de actualización, no es la neutralización del poder sino su *condición*.

El rol del mercado como poder

Es imposible exagerar el rol del mercado como forma del poder, en particular cuando (como hemos visto a lo largo del libro) la mayoría de sus observadores lo niegan y muchos lo invierten. Analíticamente, la inversión procede en tres simples pasos. Primero se define el mercado como un mecanismo voluntario y auto-regulado. Después se establece que tal mecanismo no deja espacio para las imposiciones del poder. Finalmente se concluye que el poder y el mercado deben ser antitéticos, y que sólo pueden coexistir bajo el entendido de que el primero “manipula” y “distorsiona” al segundo.

Un ejemplo de esta inversión es el trabajo histórico de Fernand Braudel *Civilización y Capitalismo* (1985). Según Braudel, el capitalismo niega al mercado. En sus palabras, existe un conflicto entre, por un lado, la “economía de mercado” autorregulada, y por otro lado la zona del *antimercado* “capita-

lista", donde las jerarquías sociales "manipulan el intercambio para su propio beneficio" (Braudel 1977; 1985, Vol. 1: 23-24 y Vol. 2: 229-30). La misma intuición expresa Cornelius Castoriadis, cuando proclama que "donde hay capitalismo no hay mercado; y donde hay mercado no puede haber capitalismo" (1990: 227).

La raíz de este error se encuentra en los supuestos. El capitalismo no puede negar al mercado porque *requiere* de él. Sin un mercado no puede haber mercantilización, y sin mercantilización no puede haber capitalización, acumulación ni capitalismo. El mercado puede jugar este papel precisamente porque *nunca* se autorregula (y dado que nunca es autorregulado, no hay, de entrada, nada que "manipular" ni "distorsionar"). El precio no es una cantidad utilitaria-productiva, sino una magnitud de poder, y el mercado es precisamente la institución a través de la cual este poder es cuantificado. Sin esta mediación del poder por el mercado, no puede haber ganancia ni –nuevamente– capitalización, acumulación ni capitalismo.

Hay más. El mercado no solamente hace posible el poder capitalista, lo transforma por completo. Y lo consigue al hacer de la megamáquina capitalista un mecanismo *modular*. Los planos de esta nueva máquina, a diferencia de los modos de poder anteriores, son simples. Su componente esencial es la fórmula de la capitalización/acumulación. La fórmula es especial porque no especifica cómo debe verse la megamáquina. Simplemente estipula un "orden generativo", un algoritmo de tipo fractal que permite a los capitalistas reconstruir y reconfigurar su megamáquina en innumerables formas. El propio algoritmo cambia tan lentamente que para fines prácticos parece ser inmutable (el principio básico de la capitalización no ha cambiado mucho en el último medio milenio). Pero los caminos y resultados históricos generados por este algoritmo son en gran parte indeterminados, y es esta flexibilidad lo que hace tan dinámico al *creorden* capitalista.[1]

¿Cómo medir la acumulación?

Comencemos entonces con la capitalización, la "materia prima" de la acumulación. En su apariencia inmediata, la capitalización es sólo un número, una cantidad de dólares y centavos. Pero por sí mismo no puede decirnos nada del poder. Para que tenga sentido debe ser evaluada comparativamente.

1 Según David Bohm (Bohm 1980; Bohm y Peat 1987), no existe un orden generativo "último". En lugar de ello, existen infinitos "desdoblamientos"; un inacabable "orden de órdenes" que lentamente se despliega con mayor alcance y conocimiento. Desde este punto de vista, el capitalismo de Marx, se encuentra envuelto, junto con muchos otros modos de producción, dentro del más alto orden del "materialismo dialéctico". Tal vez con un suficiente conocimiento retrospectivo sea posible, en algún punto, integrar a la capitalización dentro de un orden de poder generativo superior.

¿Un punto de referencia "real"?

Partamos de las unidades de medida que en realidad no miden nada. Para la mayoría de los economistas, la referencia correcta debe ser un índice de precios. La capitalización, como cualquier otra entidad "económica", adquiere su significado cuando es expresada en "términos reales"; y la manera de determinar esta cantidad "real" es dividir el valor en dólares de la capitalización entre su precio unitario. La acumulación es la tasa de crecimiento de esta proporción "real".

Desafortunadamente este procedimiento no funciona. Como ya vimos, la categoría de "capital real" es lógicamente imposible y su desempeño empírico es embarazoso. La capitalización carece de unidades materiales que puedan medir su cantidad (y sin tal cantidad no existe una unidad definida a la cual asignar un precio); los costos de sustitución de los bienes materiales poseídos por los capitalistas por lo general representan apenas una pequeña fracción de la capitalización total; y como tiro de gracia, con el tiempo los costos de sustitución tienden a oscilar *inversamente* a la capitalización.

La ruta de escape más común es expresar el capital "real" en términos de su poder de compra. Según esta lógica, los capitalistas, como los demás "agentes" económicos, están sometidos a la ardua persecución de su satisfacción hedónica. Todo lo que buscan es el consumo –el inmediato y el postergado–, y mientras más lo aumentan tanto mejor se encuentran. En este contexto, lo que debe hacerse es comparar la capitalización no con el elusivo precio, sino con el precio de los bienes y servicios de consumo. Simplemente hay que dividir el valor en dólares entre el índice de precios al consumidor.

Pero este procedimiento tampoco es simple. Por supuesto que a los capitalistas les preocupa su consumo. Sin embargo, más allá de cierto nivel de riqueza, su consumo sólo resulta marginalmente afectado por la acumulación. Y si sólo una fracción de su fortuna está destinada al consumo, ¿en función de qué punto de referencia evaluaremos la fortuna restante?

Más aún, resulta que incluso la proporción destinada al consumo es difícil de deflactar. Según los panfletos liberales, el consumo es un asunto hedónico entre una persona y las cosas que consume. Pero no sucede lo mismo con el consumo inducido por la acumulación. Aquí la relación es interpersonal. El objetivo no es alcanzar un placer hedónico, sino establecer un estatus *diferencial*: demostrar que el consumidor puede adquirir algo que los demás no. Veblen (1899b) llamó a esta demostración "consumo ostentoso".

Esta nueva consideración pone de cabeza el método estándar de deflación de los precios. Desde una perspectiva utilitarista ingenua, los bienes de consumo y los servicios con precios más altos implican un menor poder de compra y por lo tanto un "capital real" menor. Pero para el consumo ostentoso lo verdadero es lo opuesto: dado que los precios altos conceden un mayor estatus

diferencial, generan una utilidad mayor y por lo tanto representan un "capital real" *mayor*.[2]

Todo es relativo

La crítica más importante a las mediciones "reales" de la acumulación es que son irrelevantes. La acumulación no es un asunto de objetos físicos ni del placer hedónico de los capitalistas. Es un asunto de poder. Y el poder no es absoluto, es *relativo*: sólo adquiere sentido cuando es comparado con otros poderes.

Evidentemente, la naturaleza diferencial del poder no es exclusiva del capitalismo. Los jefes tribales comparaban su poder con el de otros jefes, los señores con el de otros señores, los reyes con el de otros reyes, los Estados-nación con el de otros Estados-nación. Pero, en estos regímenes, las comparaciones eran mayormente subjetivas y su significado social estaba más limitado. Sólo en el capitalismo, donde el poder se expresa en las unidades universales de la capitalización, la naturaleza diferencial del poder toma el centro de la escena.

Los neoclásicos no se han cansado de predicar acerca del imperativo de la *maximización* de la ganancia y la riqueza, si bien rara vez explican qué significa en la práctica "maximización" o cómo puede alcanzarse en la realidad.[3] Y no es que deban tomarse la molestia, pues en el mundo real del capital los puntos de referencia son siempre relativos.

---

2 Uno de los mayores actos de consumo ostentoso es la adquisición de un territorio completo. Los capitalistas aún no pueden aplicar esta acción sobre un país soberano, pero han estado practicando con algunas islas. De acuerdo con un suplemento del *Financial Times* sutilmente titulado "Cómo gastarlo" [*How to Spend It*], "la demanda de islas nunca había sido tan alta, y aunque el prestigio sigue siendo la principal motivación de este mercado, actualmente otros factores impulsan la pasión por adquirir un dominio propio rodeado por el mar" (Freedman 2007). Una consideración común, dice Fahran Viladi, propietario de la agencia vendedora de islas más importante del mundo, es la dirección del viento, considerando que un ataque nuclear puede aniquilar la tierra continental más cercana. Otro factor es la elevación, de manera que el consumidor pueda escapar a la elevación del nivel del mar debido al derretimiento de los polos. Pero incluso estas consideraciones son parte de la ostentación: "No se trata del precio –pues quienes pueden pagarlo tienden a no preocuparse del dinero–, sino del hecho de que hay una oferta limitada". Y evidentemente "las islas privadas tienden a superar el mercado de las propiedades ordinarias". Así que, a final de cuentas, el consumo ostentoso no es nada más que una inversión glorificada. Pero si esto es así, si la inversión no puede tener una cantidad "real", nuestra odisea en la medición termina exactamente donde comenzó…

3 Hemos visto en el capítulo 12 que en la práctica los métodos actuales de fijación de precios tienen poco que ver con la "maximización". A los neoclásicos les gusta ignorar estos hechos inconvenientes; y sin embargo sucede que en la teoría "pura" su situación no es mejor. Resulta que las ganancias de los neoclásicos sólo pueden "maximizarse" en el caso hipotético de la competencia perfecta y el monopolio, pero no en ningún caso intermedio. El problema, identificado por primera vez por Cournot (1838), reside en la interdependencia oligopólica, que en su forma no restringida (es decir, en ausencia de los expertos de las teorías del juego), hace que la ganancia máxima sea indeterminada incluso en la mente de los economistas (véase la nota 4 del capítulo 5).

Un capitalista que invierte en un bono del Estado canadiense a 10 años trata de superar la tasa de referencia del Scotia McLeod a 10 años; el propietario de un mercado de valores emergente trata de superar la referencia del IFC*;* los inversionistas en mercancías globales intentan superar el Reuters/Jefferies CRB Commodity Index; los propietarios de las grandes corporaciones tratan de superar el S&P 500, etc. Cada inversión es comparada con su propia tasa de referencia –y de manera abstracta, con la tasa de referencia global.

Hace tiempo que los capitalistas abandonaron la vana búsqueda de los absolutos de Arquímedes, en favor de los fácilmente observables diferenciales newtonianos. Y no es que tuvieran otra alternativa. Las arenas movedizas del *creorden* capitalista no dejan en pie ningún punto de referencia absoluto. "Todo lo sólido se desvanece en el aire, todo lo sagrado es profanado", observan Marx y Engels (1848: 63). Lo único en que los capitalistas pueden sostenerse son los propios procesos generales: *evalúan su propio desempeño comparándolo con el desempeño de los demás*.

En esta lucha, su objetivo no es maximizar, sino exceder; y no alcanzar sino superar. Lograr un incremento de la ganancia en un cinco por ciento en época de recesión es un éxito; una ganancia del 15 por ciento cuando el resto ganó un 30 por ciento es un fracaso. Incluso una ganancia *decreciente* puede ser un triunfo, siempre y cuando supere al promedio:

> En circunstancias normales, los resultados de la firma del Sr. Dimon [JPMorgan Chase] anunciados el jueves –una reducción a la mitad de las ganancias en el segundo trimestre, y un panorama desolador para el resto del año– habrían hecho que los inversionistas corrieran hacia la puerta de salida. Sin embargo, con los nervios de los *managers* de los fondos de cobertura alterados por casi un año de malas noticias relacionadas con el crédito, la capacidad de JPMorgan para superar a la mayoría de sus rivales y las predicciones de los analistas fue suficiente para que, al mediodía, sus acciones se hubieran elevado en un 11 por ciento en Nueva York.
>
> (Guerrera 2008)

La maximización de la ganancia para una acumulación absoluta colinda con las ciencias ocultas. Lo único real es la *acumulación diferencial*.[4]

A diferencia del imposible "absoluto" y del elusivo "máximo", lo "normal" y lo "promedio" están en todos lados. Numerosos organismos del Estado de capital –desde las listas que publican los medios noticiosos como *Fortune, Business Week, Far Eastern Economic Review, Euromoney, Financial Times* y *Forbes*, a las bases de datos privadas de Bloomberg*,* Compustat*,* Datastream

---

4 Peter Martin, columnista del *Financial Times*, navega a contraviento cuando llama a los gerentes de los fondos de inversión a abandonar su "fetiche" del desempeño relativo en favor de un "beneficio absoluto" (Martin 1999). Algunos fondos de cobertura han intentado hacer esto –*i. e*. alcanzar la tasa de rendimiento predeterminada– pero, tal como explica otro comentarista del *Financial Times*, esta estrategia equivale a querer comerse el pastel y conservarlo. A fin de cuentas, "las estrategias de rendimiento absoluto" son atractivas sólo en la medida en que pueden superar al promedio […] (Anónimo 2002).

y Global Insight, y las organizaciones nacionales e internacionales– siguen elaborando nuevos índices de referencia a un ritmo desenfrenado. Muy pronto nos habrán inundado con más índices de referencia que activos.

Cada categoría de negocio es comparada a lo largo del mundo y en el tiempo. Es tan ostensible el celo con que se realizan las mediciones que incluso las *proyecciones futuras* de estas magnitudes son ahora comparadas contra sus propias "proyecciones promedio". Las tasas de referencia están clasificadas según todos los criterios imaginables, separada o combinadamente, incluyendo tamaño, nacionalidad, sector, duración, riesgo, liquidez y potencial de inversión, entre otros. De hecho, la noción de normalidad como una referencia para la acción y el éxito ha sido tan ampliamente aceptada que ahora domina numerosas esferas no comerciales, desde la educación y las artes hasta los deportes y las relaciones internacionales. Ser real es ser relativo.

Capitalización diferencial y acumulación diferencial

El creorden capitalista

La lógica de la arquitectura relativa quedó establecida por la invención del sistema métrico en el siglo XVIII. El sistema fue articulado a partir del tamaño del planeta (estableciendo que un metro equivalía a 1/40,000,000 de la circunferencia de la Tierra). Esta base, esperaban sus inventores, sería el patrón de referencia para todas las cosas. "[Un] metro basado en el tamaño de la Tierra", expresaba el maravillado Pierre-Simon Laplace, "permitiría al más humilde propietario afirmar: 'el campo que nutre a mis hijos es una porción conocida del globo; y así, proporcionalmente, soy copropietario del mundo'" (citado en Alder 2002: 90).

La capitalización permite una repartición similar de la propiedad, sólo que en formas infinitamente más complejas y fluidas de lo que Laplace habría podido imaginar, y ni cercanamente tan agradables ni tranquilizantes. Esta última partición es contabilizada no en metros, sino en precios monetarios, y parcela el control no sólo de la Tierra sino potencialmente de cualquier aspecto de la sociedad humana. Es la cartografía general del poder capitalista.

Es evidente que no todo el poder es capitalizado, pero toda capitalización es poder. Y a medida que más y más formas de poder son capitalizadas, la capitalización se convierte en la arquitectura general del poder. Esta perspectiva nos ayuda a trascender la separación convencional entre poder y capital. Desde la perspectiva jerárquica de Marx, el motor es el capital productivo. Ésta es la base sobre la que se levanta la estructura social del poder. Los weberianos aplanan esta representación argumentando que el control sobre los medios de producción es apenas una de las diferentes formas de autoridad.[5] Nuestro

5 "El control sobre los medios de producción es un caso especial de la autoridad, y la conexión entre el control y la propiedad legal es un fenómeno accidental de las sociedades de Europa y Estados Unidos en proceso de industrialización. Las clases no están ligadas a la propiedad

marco conceptual mezcla estas dos lógicas. El capital es todavía el punto de partida, como Marx insistió correctamente. Y la propiedad de los medios de producción es, en efecto, apenas una forma del poder, como los weberianos aducen. Pero el capital no son los medios de producción; es un modo de poder. Y aunque hay muchas formas de autoridad y poder, en principio todos ellos pueden ser subsumidos por el capital.

En este sentido, la estructura de la propiedad abarca y refleja todo el espectro del poder capitalizado. En el capítulo 13 describimos este modo de poder como el "Estado de capital", una megamáquina que comprende a corporaciones y órganos de gobierno. Los engranajes de esta megamáquina son los trabajadores de las fábricas, los contadores y los jefes ejecutivos de las corporaciones, junto con los empleados del gobierno, los burócratas y los directores. Todos ellos son parte del mismo proceso de capitalización y acumulación, y en este sentido todos están comprendidos dentro del mismo mapa de la propiedad.

Dentro de este marco conceptual, el valor monetario total de la capitalización es un mapa del poder que ejercen los capitalistas sobre la sociedad. Cada fracción de esta totalidad denota una fracción correspondiente e indiferenciada de ese poder. Los capitalistas, individualmente o en grupo, aseguran sus derechos sobre la riqueza mediante determinadas organizaciones, instituciones y procesos, de tal forma que el *contenido* de su poder siempre sea cualitativamente único. Pero ya que este poder se ejerce sobre la totalidad de la sociedad, su *forma* puede ser cuantificada en unidades monetarias universales; es decir, como un derecho sobre el proceso de reestructuración social. Esta universalidad permite a los capitalistas valuar su poder de acuerdo con sus porciones relativas: quien es propietario del uno por ciento del total tiene el doble de poder de quien es propietario del 0.5 por ciento, y la mitad de quien posee el 2 por ciento.

Pero el capitalismo no es simplemente un orden, es un *creorden*. Es la imposición en acto del poder y, en consecuencia, la transformación dinámica de la sociedad. En este proceso la clave es la *acumulación* diferencial: el objetivo no es únicamente mantener en el mismo nivel la capitalización relativa, sino incrementarla. Y dado que la capitalización relativa representa *poder*, el incremento en la capitalización relativa representa un *aumento de poder*. La acumulación de capital y el poder de transformar la sociedad de los capitalistas se convierten en las dos caras del mismo *creorden*.

Las nociones de capital como poder y de acumulación como cambio en el poder contrastan con lo que la doctrina dominante enseña. La economía política mantiene una estricta diferencia entre los dos conjuntos de conceptos, y hasta sus observadores más astutos se limitan a "vincularlos". Cuando Bowles, Gordon y Weisskop (1986; 1990) proponen medir el poder capitalista

---

privada, a la industria o a las estructuras económicas generales, sino que, como elementos de la estructura social y factores causantes de cambios, son tan universales como sus determinantes, es decir, la autoridad y su distribución" (Dahrendorf 1959: 136-37).

en relación con el de los trabajadores, los proveedores extranjeros y la ciudadanía de un país, toman el capital como algo dado, y en consecuencia lo tratan como la "fuente" del poder. Una distinción similar subyace al análisis de la creciente concentración de riqueza de Doug Henwood. Esta concentración, escribe, genera un "poder social extraordinario, el poder de comprar políticos, expertos y profesores, y de dictar la política pública y corporativa" (1977: 4). En esta secuencia, los capitalistas primero acumulan "riqueza" y después utilizan esa riqueza para adquirir "poder". Las dos categorías, aunque íntimamente vinculadas, permanecen, sin embargo, separadas.

La identidad figurativa

En nuestro marco conceptual, la acumulación de capital y el cambio de poder de los capitalistas son una y la misma cosa. Pero esta "identidad" es sólo figurativa. Consiste en convertir la calidad en cantidad, en traducir y reducir el proceso heterogéneo del poder capitalista a las unidades universales de la capitalización universal. Y esta conversión, obviamente, *no es* un proceso objetivo.

En primer lugar, la magnitud relativa de la capitalización, aunque fácilmente observable, se basa en las convenciones intersubjetivas del *nomos* capitalista. En segundo lugar, esta magnitud relativa no puede ser inferida simplemente en virtud de la observación de los aspectos de poder del escenario capitalista. El hecho de que una determinada corporación se apodere de una patente, de que consiga que el gobierno se ponga de su lado, de que introduzca una nueva técnica, o de que tenga un nuevo competidor, no puede, por sí mismo, decirnos mucho acerca de su tasa de acumulación diferencial.

Para comprender esta identidad figurativa debemos proceder especulativamente. La fuerza, nos dicen Hegel y Marcuse, no es nada separada de su efecto; por el contrario, siempre se trata de una correspondencia entre forma y contenido, cantidad y calidad. Por lo tanto, para dar al capital un significado debemos contrastar estos dos aspectos, yuxtaponiendo, por un lado, el patrón cuantitativo de la acumulación diferencial, con las instituciones de poder, las organizaciones y los procesos cualitativos que subyacen a la acumulación por el otro.[6]

Es claro que ningún intento de saltar de la cualidad a la cantidad puede reclamar el rigor de las ciencias naturales. Pero ya hemos visto lo que sucede con los análisis liberales y marxistas cuando intentan imitar este rigor. Suponen que existe una estricta correspondencia cuantitativa entre, por un lado, los precios, la producción y la acumulación y, por el otro, la utilidad

---

6 En este sentido, el razonamiento que aplicamos aquí es semejante al del "grado de monopolio" de Kalecki (1943a). Antes nos referimos a este indicador, que mide la *consecuencia* de los márgenes relativos de ganancia de las instituciones y fuerzas monopolistas. Nuestra noción difiere de Kalecki, primero, en que se centra en la capitalización, no únicamente en el margen de ganancia, y segundo, en que no se limita a la más estrecha cuestión "económica" del monopolio *versus* la competencia, sino a la dinámica entera del poder capitalista.

o el valor-trabajo; y luego fracasan rotundamente al intentar demostrar esta correspondencia.

Incesantemente los capitalistas intentan por la fuerza meter la vida en una caja, capturar la creatividad, convertir la calidad en cantidad. Ésta es la naturaleza de su poder. Pero sólo pueden lograr esta conversión procediendo *especulativa* e *intersubjetivamente*, y es inútil pretender que podría suceder de otra forma. La tarea fundamental es comprender esta traducción especulativa. En nuestra opinión, la única forma de hacer esto es elaborar una "historia científica", es decir, un análisis histórico sistemático que vincule de manera convincente las cantidades y cualidades del poder capitalista.

Con estas consideraciones en mente, proponemos una definición de acumulación que nos permitirá avanzar en nuestra indagación:

- Desde una perspectiva estática, el poder diferencial de un grupo determinado de propietarios se mide por su *capitalización diferencial* (*CD*); podemos estimarla comparando la capitalización combinada de un grupo con la de una unidad de capital promedio. Si este promedio es de $5 millones, un capital con un valor de $5 mil millones representa una *CD* de 1,000. Esta magnitud significa que, como grupo, los propietarios de ese capital son 1,000 veces más poderosos que los propietarios de un capital promedio.
- Desde un punto de vista dinámico, el cambio en el poder diferencial se mide por la tasa de *acumulación diferencial* (*AD*), definida como la tasa de cambio de la *CD*. Para lograr una acumulación diferencial, los propietarios necesitan que su capitalización crezca más rápidamente que la capitalización promedio. Una tasa de *AD* positiva, negativa o equivalente a cero implica un poder diferencial creciente, decreciente o que permanece igual, respectivamente.
- Desde el punto de vista del poder, sólo los capitalistas con una *AD* positiva acumulan. El centro de nuestro análisis, por lo tanto, lo ocuparán estos acumuladores diferenciales.

El universo de los dueños

¿Quiénes son los acumuladores diferenciales? Para contextualizar nuestra respuesta, demos un paso atrás y echemos un vistazo al universo de los dueños. En principio, cualquiera que posea un activo capitalizado puede ser considerado como un "capitalista". Y ya que la capitalización ha penetrado en casi todos los rincones de la sociedad, el mundo está lleno de "capitalistas". Pero para nuestro propósito esta generalización formal resulta demasiado amplia e induce a equívocos.

Podemos establecer que existen dos tipos de activos: algunos se tienen para su utilización y otros para la acumulación. La inmensa mayoría de los propietarios tiene el primer tipo de activos. Estos propietarios poseen artículos que utilizan, tales como una casa, un automóvil y otros bienes con un valor relativamente elevado; y también poseen activos que esperan utilizar en el futuro

–principalmente sus ahorros y sus pensiones–. La magnitud agregada de estos activos puede ser considerable, si bien su tamaño individual es relativamente pequeño. Y lo que es más importante: estos activos dan al propietario poco o ningún control sobre otras personas.

Una pequeña minoría de los propietarios posee el segundo tipo de activos. Estos activos son instrumentos financieros que consisten, primordialmente, en derechos sobre el patrimonio y la deuda de corporaciones y gobiernos. Ellos son poseídos no para su uso, sino para la acumulación. Su magnitud, tanto global como individualmente, es elevada. Y lo que es más importante: dan a sus propietarios control directo e indirecto sobre otras personas.[7]

Esta clasificación delimita nuestra búsqueda. Es obvio que el primer grupo de personas –es decir, la mayoría de la humanidad– está fuera de la carrera de la acumulación. La inmensa mayoría de la población simplemente trata de llegar a fin de mes y, si tiene suerte, ahorrar un poco para las emergencias y para el retiro. Dado que no persiguen el poder, no ofrecen ningún punto de comparación a los acumuladores, y por lo tanto no figuran dentro de las marcas de referencia que orientan a los capitalistas.

El universo relevante para la acumulación diferencial comprende al segundo grupo: los propietarios de los instrumentos financieros. Ellos son los capitalistas. En nuestra discusión, empero, nos concentramos no en los propietarios individuales, sino en *grupos* de propietarios. La razón es que el carácter vendible del capital engendra fuerzas centrífugas y centrípetas. Las primeras limitan el poder de cualquier capitalista individual. Para contrarrestar este efecto, la solución elemental es la corporación y, eventualmente, la coalición corporación-gobierno (encubierta o declarada). Por esta razón concordamos con Veblen en que la corporación misma, sin importar quién la encabezara, era históricamente necesaria para la supervivencia del capitalismo. Sin esta institución, que para Marx significó la inmanente "abolición [*aufhebung*] del capital como propiedad privada dentro de los límites del propio modo capitalista de producción" (1977, Tomo III, Vol. 7: 562), las fuerzas centrífugas de la competencia y el exceso de capacidad probablemente habrían aniquilado al orden burgués desde hace mucho tiempo. Por ende, el análisis del capitalismo contemporáneo debe considerar a la corporación como la unidad analítica central.

Como vimos en la parte IV, el propósito que subyace a la integración de los capitalistas individuales en una corporación, y a la integración de las corporaciones en coaliciones corporativo-gubernamentales, es la exclusión. En los

7 Los dos grupos de propietarios se traslapan. El primero puede ser propietario de algunos activos financieros mientras que el segundo puede poseer activos para el uso. Pero este traslape es lo suficientemente pequeño para ser ignorado sin ningún peligro. Incluso en el llamado "capitalismo de la gente" de los Estados Unidos, la mayoría de las posesiones de los hogares en acciones y bonos son de apenas unos cuantos miles de dólares. Y aunque muchos de los mayores propietarios de instrumentos financieros tienen un estilo de vida oneroso, los activos que poseen para el uso son pequeños en comparación con los activos que poseen para la acumulación.

sistemas no-capitalistas la exclusión casi siempre adopta formas relativamente rígidas, como las que previenen que los siervos se conviertan en reyes, los esclavos en amos y los intocables en brahmanes. El capitalismo no sigue esa costumbre. La mercantilización hace posible la movilidad ascendente y, en principio, no hay nada que evite que el hijo de un curandero ambulante construya la Standard Oil de Nueva Jersey, o que un expulsado de la universidad conforme Microsoft.

Pero la posibilidad del ascenso social no significa que el capitalismo haya acabado con la exclusión. Nada menos cierto. Para que John D. Rockefeller y William Gates adquirieran poder otros debieron cederlo. Debido a la amenaza constante de la "igualdad de oportunidades", tal exclusión necesita de la incesante formación y reformación de las "coaliciones distributivas", para usar el lenguaje de Mancur Olson (1965; 1982). Por lo tanto la diferencia reside primordialmente en la forma: mientras que en los otros modos de poder la exclusión fue más bien estática, estando inscrita dentro del código social y produciendo grupos relativamente estables, en el *creorden* capitalista la exclusión debe ser dinámicamente recreada a través de alianzas en constante transformación.

El capital dominante

La consecuencia de estas consideraciones es que la acumulación de capital en general depende de la acumulación de capital de un conjunto central. Llamaremos a este grupo *capital dominante*: un conglomerado que agrupa a las principales coaliciones corporativo-gubernamentales en el núcleo del proceso de acumulación. La periferia del capital, que comprende numerosas firmas exteriores al núcleo, constituye, en efecto, una amenaza permanente a la acumulación. Sujetas a las poderosas fuerzas centrífugas de la competencia, estas firmas no pueden contribuir a fortalecer las alianzas del "sabotaje" comercial; por el contrario, pueden perjudicarlas, minando también la posibilidad misma de la acumulación. Sólo en la medida que el capital dominante puede retener y aumentar su poder exclusivo *contra* los capitalistas menores, manteniéndolos fuera del juego, el proceso de capitalización puede sostenerse y ampliarse.

Este conflicto intracapitalista acentúa el carácter *diferencial* de la acumulación. Mientras que los "maximizadores de ganancia" se concentran sólo en la ganancia propia, los acumuladores diferenciales buscan disminuir la de sus rivales. El éxito de su acción de sabotaje da a su desempeño un doble impulso: aumenta su propio beneficio al tiempo que aminora los que conforman la tasa de referencia que luchan por superar.

La identidad del capital dominante está ligada al proceso de acumulación diferencial. Por definición, quienes superan al promedio elevan su posición en el *ranking*, mientras que quienes quedan por debajo del promedio descienden. Al transcurrir un tiempo suficiente, los acumuladores diferenciales más veloces, sin importar su posición inicial, terminarán ocupando los puestos superiores. Así que, como una primera aproximación, podemos decir que en

cualquier punto del tiempo el capital dominante está conformado por las mayores corporaciones dentro del universo relevante de las compañías.

Nótese que esta vaga definición no dice nada acerca de las compañías comprendidas en el capital dominante. La acumulación diferencial no tiene que estar dominada siempre por las mismas entidades corporativas; dada la naturaleza cambiante del proceso, no debemos esperar que así sea. Sin embargo, en el nivel más general, lo que importa es el crecimiento diferencial del capital dominante *como un todo*, sin importar su composición interior. Como George Orwell acertadamente señaló: "Un grupo dirigente es tal grupo dirigente en tanto pueda nombrar a sus sucesores. No importa *quién* detenta el Poder con tal de que la estructura jerárquica sea siempre la misma" (Orwell 1980: 239, énfasis en el original).[8]

¿Cómo delimitar el ámbito del capital dominante dentro del resto del universo corporativo? La solución más elegante consiste en no demarcarlo, y en lugar de ello utilizar un índice integral como el Gini o el Herfindahl-Hirschman (HH). La ventaja de estos índices es que toman en cuenta el patrón distributivo de las compañías en conjunto, así que no hay necesidad de establecer un corte arbitrario. Pero los índices integrales tienen dos deficiencias importantes: requieren datos detallados que a menudo no están disponibles, y es difícil conciliarlos intuitivamente con la noción binaria de la acumulación diferencial.

En consecuencia nosotros optaremos por un método menos elegante pero más simple, consistente en establecer un corte. Hay dos opciones principales. Una es elegir una proporción fija, por ejemplo, el cinco o diez por ciento más alto de las firmas en el universo corporativo. La otra consiste en seleccionar un número fijo de firmas, por ejemplo, las primeras 50 o 100. Esta última alternativa es más simple y es la que utilizaremos a continuación.

La concentración agregada

Revisemos los números. Comenzamos nuestra exploración con las medidas estándares de la concentración agregada, lo que resulta útil hasta cierto punto. La siguiente sección refina el análisis al buscar las medidas diferenciales.

Nuestro análisis sigue centrándose en los Estados Unidos –en primer lugar por su posición central en el capitalismo a lo largo del último siglo y, en segundo, porque cuenta con las estadísticas de largo plazo más completas–. La

---

8 Dejando de lado la teoría, los actuales cambios entre las corporaciones líderes son más lentos de lo que parece (si bien es necesario leer las letras pequeñas para ver por qué). Una comparación de *Fortune* de 1989 muestra que, de las 50 principales firmas de 1954, sólo 28 lo seguían siendo en 1988. El resto había "desaparecido", si bien en ningún caso esto se debía a que se hubieran vuelto demasiado pequeñas. De las 22 firmas que no aparecían en la lista de 1988, todas seguían en la cima: siete aún estaban dentro de las 300 firmas principales, once habían sido adquiridas por firmas más grandes, dos habían sido privatizadas, una había sido reclasificada como prestadora de servicios y una más seguía en la lista pero con otro nombre (Anónimo 1989).

Tabla 14.1 enlista algunas magnitudes que indican las categorías que medimos, contrastando los datos entre comienzos de los años cincuenta y comienzos de los años 2000. Los datos pertenecen a tres categorías: (1) las 100 corporaciones principales del Compustat Industrial Database*,* un conglomerado que utilizamos como indicador del capital dominante;[9] (2) el universo de las corporaciones enlistadas, y (3) el universo de todas las corporaciones. La tabla ofrece información del número de firmas en cada grupo, la capitalización promedio por firma y la ganancia promedio por firma. Nuestra descripción utilizará estos números.

Tabla 14.1 Datos sobre las corporaciones de Estados Unidos: número promedio de firmas, capitalización por firma promedio y ganancia por firma promedio

	100 mayores corporaciones Compustat			*Corporaciones enlistadas*		*Todas las corporaciones*	
Periodo	*Número de firmas*	*Capitaliza-ción por firma (mdd)*	*Ganancia neta por firma (mdd)*	*Número de firmas*	*Capitaliza-ción por firma (mdd)*	*Número de firmas*	*Ganancia neta por firma (mdd)*
1950-54	100	694	60	1,579	107	617,994	0.036
2002-06	100	95,943	5,243	6,175	2,749	5,566,044	0.166

Fuente: ver figuras 14.1 y 14.2

La Figura 14.1 muestra dos índices de concentración agregada, uno basado en la capitalización de mercado, el otro en la ganancia neta. Cada índice mide la participación porcentual de las 100 compañías más grandes (según su capitalización de mercado) dentro del universo corporativo.[10]

El índice de concentración de la capitalización de mercado es construido a partir de dos fuentes. El numerador es la capitalización de mercado de las 100 primeras compañías de la base de datos Compustat, clasificadas cada año según su capitalización de mercado. El denominador es la capitalización de mercado combinada de todas las corporaciones enlistadas en los índices NYSE, NASDAQ y AMEX (el número de las corporaciones enlistadas se cuadruplicó, desde un aproximado de 1,500 a comienzos de la década de 1950 a más de 6,000 en el presente). La segunda medida de concentración, basada en la ganancia neta, la calculamos de una forma ligeramente distinta. El numerador es la ganancia neta total de las 100 compañías principales de Compustat según su capitalización. El denominador es la ganancia neta agregada de todas las corporaciones de los Estados Unidos, enlistadas y no enlistadas (el número total de las corporaciones creció casi diez veces, desde aproximadamente 600,000 a comienzos de los cincuenta a más de 5.5 millones en el presente).

9 El término “industrial” es equívoco. La base de datos Compustat incluye firmas de todos los sectores.

10 A menos de que se indique lo contrario, por capitalización de mercado nos referimos al valor de mercado de las acciones circulantes. Esto no incluye ni deudas bancarias ni obligaciones.

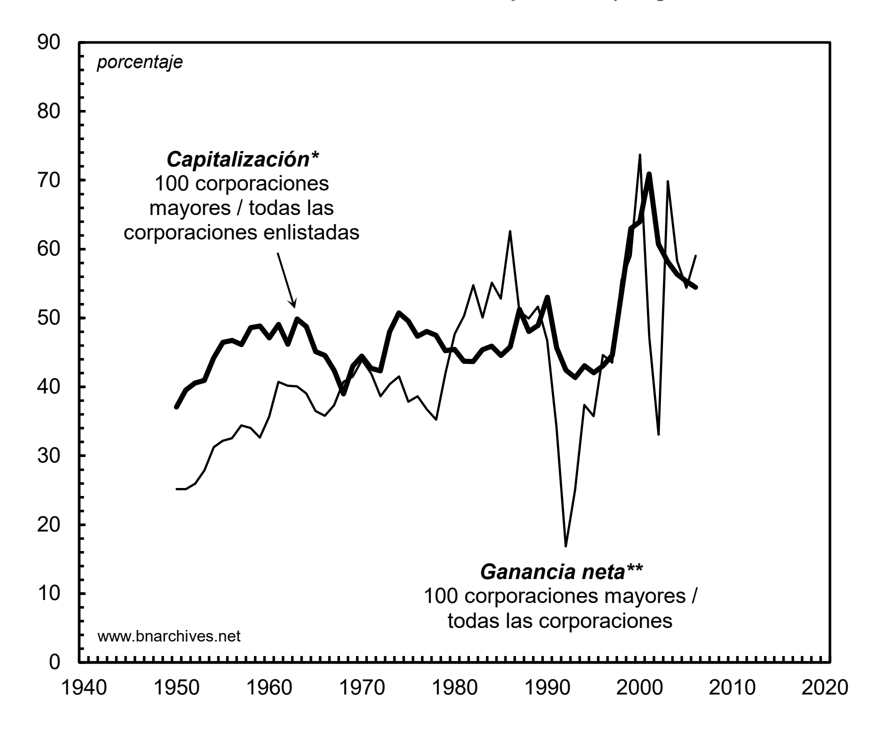


Figura 14.1 Concentración agregada en Estados Unidos

* Ratio de la capitalización de mercado de las 100 mayores corporaciones de Compustat (clasificadas anualmente según su capitalización de mercado) y la capitalización de mercado del total de las corporaciones enlistadas de Estados Unidos.

** Ratio de la ganancia neta de las 100 mayores corporaciones (clasificadas anualmente según su capitalización de mercado) y la ganancia general del total de las corporaciones de los Estados Unidos (enlistadas y no enlistadas).

Fuente: archivos Compustat vía WRDS (código de la serie: data25 para las acciones ordinarias en circulación; data199 para el precio por acción; data 172 para el ingreso neto); U.S. Federal Reserve Board's Flow of Funds a través de Global Insight (FL893064105 para el valor de mercado del capital de las corporaciones); U.S: Bureau of Economic Analysis a través de Global Insight (ZA para las ganancias después de impuestos).

Ambas series de datos muestran un alto y creciente nivel de la concentración agregada. A comienzos de los años cincuenta, el valor de las 100 compañías más grandes representaba el 40 por ciento de la capitalización de mercado total. A comienzos de los años 2000, su participación era del 60 por ciento. La tendencia ascendente de la concentración agregada de las ganancias netas en relación a todo el universo de las corporaciones es todavía más pronunciada (particularmente si consideramos el crecimiento aún más rápido del número de compañías). Durante los primeros años de la década de los cincuenta, la participación de las 100 firmas del capital dominante fue del 23 por ciento del total de las ganancias corporativas. A comienzos de los años 2000, esta participación era de más del doble, alcanzando el 53 por ciento.

Las mediciones de la concentración agregada son a menudo utilizadas como una aproximación al poder total de los grandes negocios. Los niveles y tendencias en la Figura 14.1 sin duda muestran un panorama ominoso. Sin embargo, la situación es mucho más alarmante de lo que esta imagen sugiere. El problema reside en la definición de concentración agregada, y es fácil de captar. Llamemos (*s*) al tamaño promedio de una compañía perteneciente al grupo del capital dominante (en términos de capitalización, ganancia, etc.); llamemos (*n*) al número fijo de compañías del capital dominante, (*S*) al tamaño promedio de una firma en el universo corporativo y (*N*) al número de firmas en el universo corporativo. La concentración agregada está dada por:

$$1.\quad \textit{concentración agregada} = \frac{s \times n}{S \times N} = \frac{s}{S} \times \frac{n}{N}$$

Como la ecuación deja en claro, la tasa de concentración agregada depende no sólo del tamaño diferencial del capital dominante (*s/S*), sino también de la ratio del número de las firmas del capital dominante entre el total de firmas (*n/N*). El problema es que con el paso del tiempo estas dos proporciones han seguido trayectorias *opuestas*. Mientras que (*s/S*) ha tendido a incrementarse a medida que el tamaño de las compañías mayores aumenta mientras el de las compañías pequeñas no, (*n/N*) ha tendido a decrecer debido a que el número de compañías del capital dominante permanece fijo mientras que el número total de compañías sigue creciendo. En algunos casos el aumento en *N* es tan rápido que la ratio de la concentración agregada termina por moverse hacia abajo o se mantiene en el mismo nivel.

Ahora bien, este movimiento contrario podría no tener consecuencias si el numerador y el denominador de la ratio de la concentración representaran entidades comparables. Pero las entidades aquí representadas son muy diferentes entre sí. El numerador mide el tamaño global del capital dominante –un conglomerado que se aproxima tanto como es posible a la clase capitalista dominante–. Este grupo está sometido a luchas internas por la redistribución, pero como conjunto es probablemente la clase mejor cohesionada (y a veces la única). Sus miembros –los propietarios y sus administradores– están conectados y fusionados a través de numerosas propiedades, negocios y vínculos culturales y a veces familiares; están cercanamente vinculados con los órganos centrales de los gobiernos a través de una compleja red de regulaciones, contratos, *puertas giratorias* y una cosmovisión compartida, y las trayectorias de su acumulación frecuentemente siguen una estrecha semejanza.

El denominador, que representa al sector corporativo en su totalidad, es una criatura muy diferente. Fuera del capital dominante, casi todas las empresas son pequeñas. A diferencia del capital dominante, cuya cosmovisión fue modelada a lo largo del siglo XX, los propietarios de las firmas pequeñas tienden a abrigar ideas del siglo XIX. Todavía juran en nombre del "libre mercado" y del "consumidor autónomo", gustan de demonizar la "intervención estatal" y a los "grupos de interés", y añoran los viejos buenos tiempos de la "igualdad de oportunidades" y el "terreno parejo". Sus uni-

dades están vagamente vinculadas entre sí, si es que llegan a estarlo, a través de asociaciones profesionales; se mantienen fuera de la alta política del sabotaje organizado; tienen muy poco que decir en materia de la política formal; y, lo más importante, tienden a actuar con propósitos encontrados. De ningún modo pueden ser considerados como un solo bloque de poder.[11]

La naturaleza fracturada de este sector hace que la ratio de la concentración agregada sea difícil de interpretar: un incremento en el número de firmas pequeñas hace descender la concentración agregada, pero ese mismo incremento produce una fractura mayor en el sector, lo que a su vez significa un *aumento* en el poder relativo del capital dominante.

Medidas diferenciales

La medida relevante del poder, por lo tanto, debe ser desagregada. Lo que necesitamos comparar no son los totales, sino las unidades "típicas" que conforman esos totales, es decir, la (s/S) correspondiente de la Ecuación (1). Esto es lo que hacemos en la Figura 14.2, que muestra dos medidas diferenciales, una para la capitalización, otra para la ganancia neta.[12]

Comencemos con la capitalización diferencial. Esta medida es elaborada en tres pasos: primero, se calcula la capitalización promedio de las compañías del capital dominante (la capitalización total de las 100 firmas principales del Compustat dividida entre 100); después, se calcula la capitalización promedio de una compañía enlistada (la capitalización total de mercado dividida entre el número de compañías enlistadas); y finalmente, se divide el primer resultado entre el segundo.

La ratio resultante denota el poder diferencial del capital. Muestra que, a comienzos de los años cincuenta, la capitalización (es decir, el poder) de una corporación típica del capital dominante era siete veces mayor a la de las compañías enlistadas en promedio (694 millones de dólares frente a 107 millones de dólares, como se muestra en la Tabla 14.1). Para comienzos de los años 2000, esta proporción era 35 veces mayor (96 mil millones de dólares frente a 2 mil 700 millones de dólares), lo que equivale a una quintuplicación de la concentración.[13]

Desafortunadamente, esta medida subestima de manera significativa el incremento en el poder del capital dominante. Notemos que la mayoría de las firmas no están enlistadas. Dado que las acciones de las firmas no enlis-

---

11 Las diferentes mentalidades del numerador y el denominador fueron retratadas con mucha precisión por Jack London en *The Iron Heel* (1907) y después reelaboradas por C.W. Mills en *The Power Elite* (1956).

12 Para una aproximación diferente a la capitalización diferencial, basada en el "valor de libro", véase Nitzan (1998b).

13 El abrupto salto en la capitalización diferencial entre 1976 y 1977 es el resultado de añadir el NASDAQ a nuestro universo de compañías enlistadas (aunque el NASDAQ comenzó a operar en 1971, los datos para la capitalización total están disponibles sólo de 1976 en adelante). En el momento de su inclusión, el NASDAQ enlistaba firmas muy pequeñas, así que su adición reduce la capitalización de la corporación promedio.

tadas no son intercambiadas públicamente, no tienen "valor de mercado"; el hecho de que no tengan valor de mercado las mantiene fuera de las estadísticas; y dado que las firmas excluidas son relativamente pequeñas, las medidas diferenciales basadas únicamente en las grandes compañías enlistadas terminan por infravalorar el tamaño relativo del capital dominante. Para superar esta limitación, hemos confeccionado otra medida diferencial –una basada no en la capitalización sino en la ganancia neta, y que compren-

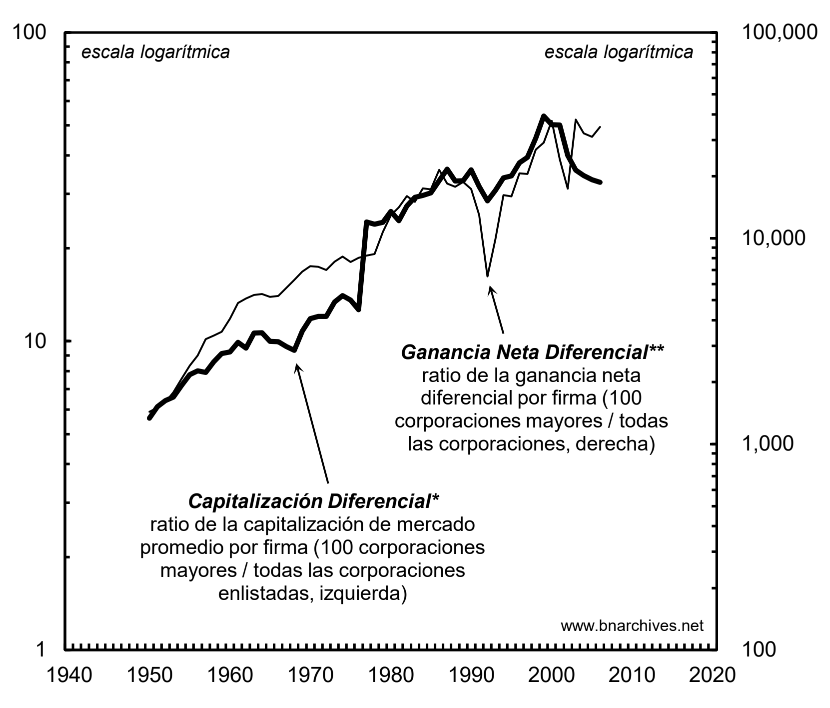


Figura 14.2 Capitalización diferencial y ganancia neta diferencial en Estados Unidos

* Ratio de la capitalización de mercado promedio de las 100 corporaciones líderes de Compustat (evaluadas anualmente según su capitalización de mercado) y la capitalización de mercado promedio de todas las corporaciones enlistadas en Estados Unidos.

** Ratio de la ganancia neta promedio de las 100 corporaciones líderes de Compustat (evaluadas anualmente según su capitalización de mercado) y la ganancia neta promedio de todas las corporaciones (enlistadas y no enlistadas) de Estados Unidos. El número de las corporaciones entre 2004-2006 es calculado extrapolando las tasas de crecimiento recientes.

Fuente: Compustat, vía WRDS (código de la serie: data25 para las acciones ordinarias en circulación; data199 para el precio por acción; data 172 para el ingreso neto); Global Financial Data (número de las corporaciones enlistadas en el NYSE, AMEX y NASDAQ hasta 1989); World Federation of Exchanges (número de corporaciones enlistadas en el NYSE, AMEX y NASDAQ desde 1990); U.S. Internal Revenue Service (número de declaraciones de impuestos para las corporaciones activas); U.S. Federal Reserve Board's Flow of Funds a través de Global Insight (FL893064105 para el valor de mercado del capital de las corporaciones); U.S: Bureau of Economic Analysis a través de Global Insight (ZA para las ganancias después de impuestos).

de a todas las corporaciones, enlistadas y no enlistadas–. Los pasos de este cómputo son similares. Primero calculamos la ganancia neta promedio de las corporaciones del capital dominante (la ganancia neta total de las 100 compañías principales del Compustat según su capitalización, dividida entre 100); después computamos la ganancia neta promedio de una corporación de los Estados Unidos (la ganancia total de las corporaciones, después de impuestos, dividida entre el número de declaraciones de impuestos de las corporaciones); finalmente, dividimos el primer resultado entre el segundo.

Como es de esperarse, los órdenes de las cantidades de cada serie son muy diferentes (nótese el uso de las dos escalas logarítmicas). Pero también están altamente correlacionadas (hecho poco sorprendente dado que la ganancia es el factor que impulsa la capitalización). Esta correlación significa que podemos utilizar este indicador general de la ganancia diferencial como un indicador del poder del capital dominante frente al de *todas* las corporaciones. Con esta interpretación en mente, notemos que el patrón del cuadro es sorprendente. Los datos muestran que a principios de los años cincuenta la corporación típica del capital dominante era aproximadamente 1,667 veces más grande/más poderosa que una compañía estadounidense promedio (una ganancia promedio de 60 millones de dólares frente a una de 36 mil dólares). A comienzos de los años 2000, esta proporción había aumentado a 31,325 veces (5,200 millones de dólares frente a 166 mil dólares) ¡La proporción creció 19 veces![14]

¿Crisis de acumulación o auge de la acumulación diferencial?

¿Qué nos dice la Figura 14.2? En términos generales, sugiere que la acumulación diferencial en Estados Unidos ha operado de manera casi ininterrumpida desde hace medio siglo y tal vez un poco más. En relación con todas las compañías enlistadas, la tasa de acumulación diferencial de las 100 firmas del capital dominante creció a un ritmo promedio anual del cuatro por ciento (medida por la pendiente de la tendencia al crecimiento exponencial de las series de la capitalización). La medición de la ganancia diferencial, tomando como referencia la totalidad del sector corporativo, se expandió incluso más rápidamente, siguiendo una tendencia de crecimiento anual del cinco por ciento. Vista como un proceso de *poder*, la acumulación en los Estados Unidos parece haber crecido establemente durante gran parte de la era de posguerra.

Para algunos lectores esta conclusión puede resultar contraintuitiva si no es que herética. De acuerdo con los análisis de las *Estructuras Sociales de la Acumulación* (ESC) y la *Escuela de la Regulación*, por ejemplo, los Estados Unidos experimentaron una *crisis* de acumulación durante gran parte de

---

14 La brusca caída en las series de 1992-93 se debe principalmente a un cambio en el sistema de medición (SFAS 106), una regulación que obligaba a las firmas a reportar por adelantado el costo futuro de los beneficios posteriores al retiro. Dado que esta regla aplicaba casi exclusivamente para las firmas más grandes, su efecto fue considerable en el numerador pero mínimo en el denominador.

este periodo, particularmente entre finales de los sesenta y comienzos de los noventa.[15]

La marcada diferencia de interpretaciones se debe a la confusa definición de capital de la que habitualmente se parte. El credo convencional, encerrado en la comprensión "material" de la ganancia y la acumulación, sugiere que este período fue de crisis. La Figura 14.3 muestra los dos índices estándar de acumulación (suavizados en medias móviles de cinco años). El primero es la razón de reinversión, que mide la proporción del ingreso capitalista "inverti-

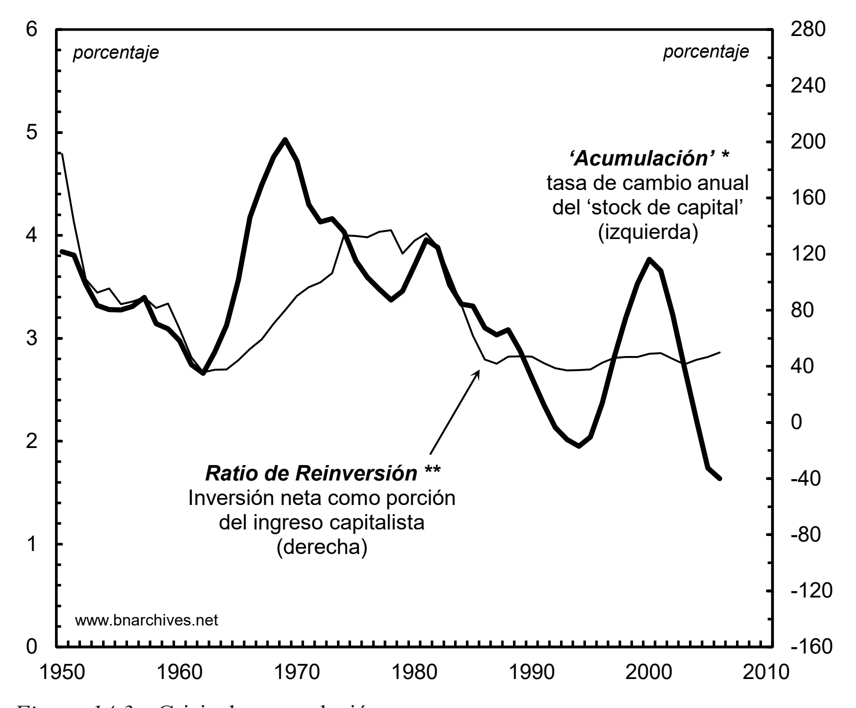


Figura 14.3 ¿Crisis de acumulación…

* La "acumulación" se expresa aquí como la tasa porcentual de crecimiento de los activos privados fijos (neto de la depreciación) expresada en precios constantes. Los activos privados fijos incluyen el equipo no residencial, softwares y estructuras.

** La ratio de reinversión se refiere a la inversión neta expresada como porcentaje del ingreso capitalista. La inversión neta es la primera diferencia entre los valores anuales sucesivos del stock de capital neto en precios actuales. El ingreso capitalista es la suma en dólares de la ganancia de las corporaciones después de impuestos y de los intereses netos.

Nota: series suavizadas en medias móviles de cinco años.

Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis a través de Global Insight (código de la serie: FAPNRE para los activos privados fijos en precios actuales; JQFAPNRE para activos privados fijos en precios constantes; ZAECON para las ganancias corporativas después de impuestos con el ajuste la valoración del inventario y la deducción por la depreciación del capital); INTNETAMISC para los intereses netos y otras retribuciones diversas sobre los activos).

---

15 Las contribuciones y revisiones de estas aproximaciones están contenidas en Kotz, McDonough y Reich (1994) y en McDonough (2007).

do" en la nueva capacidad productiva (la inversión neta como porcentaje de la ganancia neta y los intereses netos). El segundo es la tasa de crecimiento del stock de capital "neto" medido en "términos reales". La tendencia en el largo plazo de ambas series es claramente negativa. Y desde el punto de vista convencional esta convergencia tiene sentido. La ratio de la reinversión es la mayor fuente de "formación de capital", así que cuando la primera se estanca o declina, también debe hacerlo la segunda.

Pero esta noción de crisis de acumulación es rebatida por la evidencia basada en la acumulación diferencial. Como se ilustra en la Figura 14.4, a diferencia de la ratio de reinversión y la tasa de acumulación "material", la *porción*

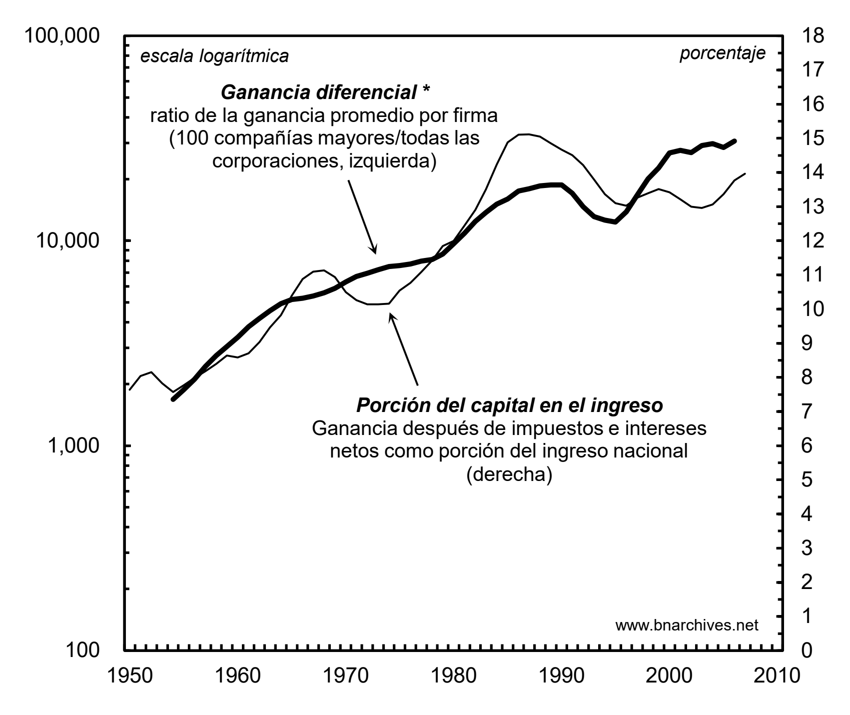


Figura 14.4 …o auge de la acumulación diferencial?

* Ratio de la ganancia neta promedio de las 100 corporaciones principales según Compustat (calificadas anualmente según su capitalización de mercado) y la ganancia neta promedio de todas las corporaciones de Estados Unidos.

Nota: Series suavizadas en medias móviles de cinco años.

Fuente: Compendio Compustat vía WRDS (código de las series: data25 para las acciones comunes circulantes; data199 para el precio por acción); U.S: Bureau of Economic Analysis vía Global Insight (ZA para las ganancias corporativas después de impuestos; ZAECON para las ganancias corporativas después de impuestos con el ajuste a la valoración del inventario y la deducción por la depreciación del capital); INTNTAMISC para los intereses netos y otras retribuciones diversas sobre los activos; YN para el ingreso nacional); U.S. Internal Revenue Service (número de declaraciones de impuestos para corporaciones activas). El número de las corporaciones entre 2005-2006 se calculado extrapolando las tasas de crecimiento recientes.

del capital en el ingreso nacional ha seguido una tendencia ascendente: en los años ochenta duplicó el nivel que tenía en los años cincuenta, y sólo a partir de entonces descendió ligeramente (con los datos suavizados en medias móviles de cinco años). Esta medida distributiva no da indicios de que haya habido una crisis prolongada. Si algo indica, es que la participación del capital en el ingreso *se incrementó abundantemente*.

Desde un punto de vista convencional, estos desarrollos contrapuestos son ciertamente desconcertantes. Los capitalistas han estado "invirtiendo" una proporción menor de su ingreso y han visto reducir su tasa de acumulación "real", y a pesar de la "crisis de acumulación" su porción en el ingreso nacional ha seguido creciendo.

Pero desde el punto de vista del poder la divergencia es perfectamente coherente: el ingreso del capital depende no del *crecimiento* de la industria, sino de su *control* estratégico. Si la industria tuviera absoluta libertad para incrementar su capacidad productiva, el resultado más probable sería el *exceso* de capacidad y una *caída* en la participación del capital en el ingreso (véanse otra vez las Figuras 12.1 y 12.2). Basados en esta lógica, es enteramente posible que la porción de los capitalistas en el ingreso total se haya incrementado *debido a que* su inversión "real" disminuyó.

Para completar el cuadro, nótese que la tendencia ascendente de la porción del capital en el ingreso, expresada en la Figura 14.4, coincide con una acumulación diferencial positiva del capital dominante (indicada aquí por la tendencia creciente de la ganancia neta diferencial, suavizada en medias móviles de cinco años). Esta correlación no es trivial, al menos desde el punto de vista de la ortodoxia económica. Los análisis liberales sugieren que, debido a la disminución del beneficio, la acumulación (definida como un crecimiento en los "bienes de capital" *per cápita*) debería presentarse junto con una menor tasa de rendimiento y por lo tanto con una presión descendente de la participación del capital en el ingreso. El análisis marxista es más ambivalente. Admite que la distribución podría depender del poder. Sin embargo, rehén de la teoría del valor-trabajo, supone que la inversión contribuye a aumentar la composición orgánica del capital y por lo tanto a disminuir el plusvalor y reducir la ganancia.

Pero desde nuestra propia perspectiva la correlación positiva entre la acumulación diferencial y la participación del capital en el ingreso es perfectamente comprensible. La acumulación es un proceso de poder, no un proceso material. Definida en términos diferenciales, implica el aumento relativo en el poder de los grupos capitalistas dominantes, lo que a su vez contribuye a sostener o ensanchar la participación total del capital en el ingreso. Este proceso de dos caras es coherente con nuestro análisis del capítulo 12, donde sugerimos que la distribución del ingreso del capital entre los propietarios ausentes (y por ende la tasa de acumulación diferencial) está relacionada con el daño *comercial* que se infligen unos a otros, y que la porción del ingreso de todos los dueños ausentes depende (aunque de manera no lineal) del daño *industrial* general que surge del virulento estado de guerra comercial entre ellos.

Tentativamente, afirmaremos que en el largo plazo la acumulación de capital depende de dos condiciones clave, y que la ausencia de una de ellas, o de ambas, representa una amenaza de crisis capitalista:

- *Una tasa de acumulación diferencial del capital dominante no negativa.* Esta condición implica que el poder relativo de los principales propietarios ausentes debe ser estable o creciente. Refleja tanto el hecho de que la acumulación es determinada y dirigida por el poder, como la capacidad actual del capital dominante para mantener a la "industria" sometida al "negocio".
- *Una participación en el ingreso estable o creciente.* Aunque esta condición es un resultado parcial e indirecto de la primera, también refleja el balance general entre el poder de los capitalistas y el de los otros grupos societales. A menos que esta condición se satisfaga, la naturaleza "capitalista" del sistema puede ser puesta en cuestión.

Recorridos históricos

Los límites de la novedad

La acumulación diferencial es un poder de *creordenar*, una lucha en marcha por reestructurar la sociedad contra toda oposición. La forma del proceso es la redistribución cuantitativa de la propiedad, su contenido son las transformaciones cualitativas de las relaciones de poder. La dimensión transformadora del poder es crucial porque significa *novedad*, y la novedad, por definición, nunca está contenida en las condiciones existentes. Por lo tanto no es predictible. En este sentido, el destino de la acumulación diferencial, pese a su apariencia de cantidad "objetiva", es esencialmente indeterminado. Podría no acontecer. Dicho en pocas palabras, es, como muchas otras cosas en la sociedad, un recorrido de final no conocido, una aventura continuamente reescrita por sus propios personajes.[16]

Éste es el prefijo dinámico del *cre*-orden capitalista. Pero también está el sufijo estático del cre-*orden*, es decir, las estructuras que los capitalistas intentan imponer y a las que ellos mismos están subordinados. La imposición del orden da concreción a la acumulación diferencial. La convierte, de un principio abstracto, en una historia particular, sujeta a limitaciones flexibles pero determinadas. Como notamos anteriormente, estas limitaciones –incluyendo el algoritmo básico de la acumulación– son una creación humana, y

16 "El aspecto más importante del proceso económico", escribe Georgescu-Roegen (1979: 321), "es precisamente la emergencia continua de la novedad. Ahora bien, la novedad es impredecible, pero en un sentido muy diferente a la manera en que el lanzamiento de una moneda es impredecible […]. Es única en el sentido de que en el tiempo cronológico sólo acontece una vez. Más aún, la novedad siempre representa un cambio cualitativo. Por ello, es comprensible que ningún modelo analítico pueda lidiar con la emergencia de lo nuevo, pues lo que puede ser derivado de tal modelo comprende únicamente variaciones cuantitativas. Además, nada que no esté contenido en las bases axiomáticas de un modelo analítico puede ser derivado de él".

por lo mismo pueden ser alteradas. Pero estos cambios no se presentan sin dificultades y nunca se producen rápidamente. Parafraseando a Marx, "los seres humanos hacen su propia historia, así como las circunstancias en que esa historia se despliega, pero estas últimas son mucho más difíciles de transformar que las primeras". Y, mientras estas "circunstancias" o "algoritmos" persisten en su forma general, su impacto restringe la acción y "limita lo posible", como señala Fernand Braudel (1985).

En este sentido, la mercantilización y la capitalización gradualmente convierten a la búsqueda de la acumulación diferencial en el principal punto de orientación de la acción social, un constreñimiento que moldea a la ideología y al comportamiento. Y en la medida que esta búsqueda diferencial se materializa –es decir, en la medida que el capital dominante crece más rápidamente que el promedio– su expansión tiende a presentarse dentro de ciertos límites y seguir caminos particulares.

Expansión, integración, oscilación

¿Cuáles son estos caminos? En términos generales, la evolución histórica de la acumulación diferencial durante el siglo pasado parece haber seguido tres tendencias relacionadas. La primera característica persistente es la gradual *expansión* de la acumulación diferencial en tanto fuerza motriz del desarrollo capitalista, tanto al interior de una sociedad como dentro de territorios hasta antes intocados por el capital vendible.

La segunda característica secular es la creciente integración de procesos de acumulación diferencial separados. A medida que el capital se vuelve más y más vendible, su actividad comercial trasciende a su propia industria, a su sector y eventualmente a su país de origen, lo que resulta en la progresiva convergencia de las medidas de referencia de la acumulación a través de los distintos ámbitos productivos. Los capitalistas encuentran que es posible invertir más lejos, y mientras más se aventuran más universales se vuelven sus patrones de medida. El proceso social que subyace a esta convergencia es la creciente unificación y estandarización de los principios comerciales, al grado en que cualquier sociedad o individuo terminan por adaptarse a la montaña rusa de la acumulación diferencial y a una tasa de rendimiento cada vez más semejante en todas partes.

La tercera cualidad de esta historia es su carácter *cíclico*. La acumulación diferencial tiende a oscilar entre dos regímenes que llamaremos "amplitud" y "profundidad". El régimen de amplitud es caracterizado por la proletarización, el crecimiento y la aleación corporativa; tiende a ser estructuralmente dinámico y por lo general es menos conflictivo. El régimen de profundidad, en contraste, está marcado por la estanflación; tiende a consolidar más que a transformar las instituciones y estructuras; y por lo general es más conflictivo y a menudo violento.

Estas tres características de la acumulación diferencial –su expansión, integración, y alternancia de regímenes– están estrechamente relacionadas. Las

dos primeras se refuerzan recíprocamente, y su despliegue hace que los ciclos de amplitud y profundidad sean cada vez más interdependientes y estén mejor sincronizados a lo largo de los distintos sectores y sociedades.

El otro lado de este triple proceso se relaciona con la clase. La acumulación diferencial implica la centralización del poder mercantilizado en las manos del grupo cada vez más cohesionado del capital dominante, mientras que la integración espacial del proceso hace a este grupo cada vez más transnacional. El estudio de los regímenes de acumulación diferencial es, por lo tanto, el estudio de la formación de la clase capitalista. Debe ayudarnos a comprender cómo cobra forma esta clase, los métodos que utiliza para construir y consolidar su poder, y el conflicto y las contradicciones a los que se enfrenta al *creordenar* su propia historia.

El resto de este capítulo traza los límites y caminos generales de estos procesos, delinea sus características y examina brevemente sus interacciones. Los capítulos subsecuentes analizarán en detalle estas cuestiones, examinarán sus historias y evaluarán su importancia dentro de la economía política global.

Regímenes de acumulación diferencial

¿Cómo puede el capital dominante ser exitoso en la acumulación diferencial? Para contextualizar, consideremos nuevamente la ecuación de la capitalización propuesta en el capítulo 11. La fórmula de la capitalización (C) se compone de cuatro partículas elementales –el beneficio futuro (B), el hype (H), el coeficiente de riesgo (δ), y una tasa de rendimiento normal en la que se tiene confianza (r_c):

$$2. \quad C = \frac{B \times H}{r_c \times \delta}$$

Para el capital dominante, la capitalización diferencial (CD) es la ratio de su capitalización propia y la capitalización promedio. La Ecuación (3) expresa esta ratio usando el subíndice D para el capital dominante; el capital promedio se expresa sin el subíndice. La tasa normal de rendimiento es común al capital dominante y al promedio, y por lo tanto no figura en esta ecuación:

$$3. \quad CD = \frac{C_D}{C} = \frac{\left(\frac{B_D}{B}\right) \times \left(\frac{H_D}{H}\right)}{\left(\frac{\delta_D}{\delta}\right)}$$

La Ecuación (3) presenta la imagen general. Desde el punto de vista cuantitativo, nos dice que el capital dominante puede alcanzar la acumulación diferencial mediante alguna de estas combinaciones: (1) elevando su beneficio diferencial (B_D/B), (2) elevando el hype diferencial (H_D/H) y (3) reduciendo

su riesgo diferencial (δ_D/δ).[17] Desde el punto de vista cualitativo, significa que, para comprender la historia concreta del capital dominante, necesitamos examinar los procesos de poder entrelazados que gobiernan el beneficio, el hype y el riesgo diferenciales (así como los procesos que subyacen a la tasa normal de rendimiento, la cual, si bien no está en la ecuación, tiene una importancia crucial en la determinación de los límites del proceso).

De estos componentes hay uno que sobresale en importancia: el beneficio diferencial (B_D/B). Como hemos visto, en el largo plazo el beneficio diferencial es la fuerza motriz del proceso. Y, dado que nuestro objetivo aquí es ofrecer una descripción general, el análisis empírico que a continuación presentamos se concentra principalmente en el beneficio y sólo tangencialmente se refiere al hype y al riesgo.

Para una corporación, el nivel del beneficio es el producto del número de empleados multiplicado por el beneficio que genera en promedio cada empleado:

$$4. \quad B = empleados \times \frac{B}{empleados} = empleados \times \ beneficio\ por\ empleado$$

El número de empleados denota el *tamaño formal* de la organización, mientras que el beneficio por empleado expresa el *poder elemental por cada unidad de organización.* De acuerdo con esta ecuación, la firma puede aumentar sus ingresos de dos formas. La primera de ellas, que llamaremos “amplitud”, consiste en aumentar el tamaño de la organización contratando más empleados. La segunda, que llamaremos “profundidad”, consiste en incrementar el poder elemental de la organización aumentando el beneficio por empleado.[18]

---

17 La acumulación diferencial (*AD*) es la tasa de cambio de la capitalización diferencial (*CD*). Expresada a partir de las tasas de cambio en un instante dado, tenemos:

AD ≈ crecimiento diferencial del beneficio + crecimiento diferencial del hype – crecimiento diferencial del riesgo.

Nótese que la acumulación diferencial se basa en las *diferencias* entre tasas de crecimiento. El capital dominante puede alcanzar la acumulación diferencial incluso si su propia capitalización decrece, siempre y cuando la capitalización promedio descienda más rápidamente. Esto vale también para los componentes subyacentes de la acumulación diferencial, y es un presupuesto de todo el proceso.

18 Nótese que esta desagregación difiere de la concepción convencional del beneficio como el producto de las ventas y el margen de utilidad. Aunque ambas desagregaciones son correctas, por definición sólo la primera corresponde a nuestra separación entre el tamaño de la corporación y su poder elemental. Para ilustrar esto, notemos que el ingreso de las ventas puede elevarse al incrementarse la cantidad de empleados para producir más (tamaño), o al elevar los precios (poder elemental). De igual manera, el beneficio por empleado (que para nosotros representa el poder elemental) puede incrementarse elevando los precios, y por lo tanto el ingreso por las ventas, o ampliando el margen de utilidad. Formalmente hablando, la amplitud afecta el tamaño de la participación en el mercado, pero la participación en el mercado no siempre implica la amplitud. De forma similar, el margen de utilidad afecta a la profundidad, pero la profundidad no necesariamente tiene influencia en dicho margen.

Esta desagregación debe ser clarificada. A pesar de sus connotaciones aparentes, las categorías de empleo y de beneficio por empleado tienen poco que ver con la producción en el sentido estrecho del término; más bien se relacionan con el poder en sentido amplio. Nuestra decisión de utilizar el empleo como una medida del tamaño organizacional no es accidental. Desde su primera aparición, en las antiguas civilizaciones fluviales, la magnitud de las organizaciones jerárquicas ha sido medida por "cabeza" o *per cápita*, contabilizando el número de esclavos, soldados, siervos, feligreses, trabajadores fabriles y, ahora, de forma más general, empleados. El número de "cabezas" sobre las que se manda –en relación con el número de cabezas comandadas por otros– es indicativo del poder directo que alguien posee.

Pero el tamaño formal de la organización apenas es la primera y más inmediata dimensión del poder. En el pasado, la clase dominante fue capaz de utilizar a los esclavos, soldados, siervos, feligreses y trabajadores fabriles para controlar a otros, a veces más allá de los confines formales de sus propias organizaciones. Y esto es todavía más cierto en el caso de la amplia categoría de los empleados.

Operando a través de sus organizaciones corporativas, los capitalistas pueden proyectar su poder indirecto sobre la totalidad social. Este poder indirecto adopta varias formas –desde la creación de consumidores leales y predecibles, hasta la domesticación de los votantes, el control de los contratistas, la subyugación de los gobiernos, la configuración de las políticas públicas, el moldeamiento de la cultura, la elaboración de la ideología, el aprovechamiento de la religión, el uso de ejércitos y fuerzas policiales y la confección de las relaciones internacionales–. La eficacia relativa de estas múltiples formas indirectas de poder se cristaliza en la magnitud de la ganancia diferencial por empleado. Esta última medida representa el poder elemental de la organización capitalista, la capacidad que tiene para extender su poder más allá de su tamaño.

La Ecuación (5) formaliza esta lógica al nivel diferencial (utilizando el subíndice D para denotar el tamaño del capital dominante, y dejando sin subíndice al capital promedio). El beneficio diferencial (B_D/B) está dado por la ratio del empleo diferencial y el beneficio por empleado diferencial:

$$5. \quad \frac{B_D}{B} = \left(\frac{empleados_D}{empleados}\right) \times \left(\frac{beneficio\ por\ empleado_D}{beneficio\ por\ empleado}\right)$$

Una firma del capital dominante puede acumular diferencialmente: (1) expandiendo su empleo más rápidamente que el promedio; (2) incrementando el beneficio por empleado con más rapidez que el promedio; o bien por una combinación de estos dos caminos. Cada régimen, amplitud o profundidad, puede subdividirse en dos subrrutas, "interna" y "externa", lo que nos da una taxonomía de cuatro especies:

Tabla 14.2 Regímenes de acumulación diferencial

	Externa	*Interna*
Amplitud	Inversiones green-field	Fusiones y Adquisiciones
Profundidad	Estanflación	Reducción de costos

1 *Amplitud externa: inversiones green-field.* Una compañía puede alcanzar la acumulación diferencial construyendo nueva capacidad y contratando nuevos empleados más rápidamente que el promedio. Llamamos a este método "externo" porque, desde una perspectiva societal, implica la adición neta de empleados.[19] Su techo es la medida de la proletarización. El límite más inmediato que encuentra proviene del impacto negativo que tiene en la profundidad: un crecimiento excesivo de las inversiones *green-field* genera una presión a la baja sobre los precios, y por lo tanto en el beneficio por empleado.

2 *Amplitud interna: fusiones y adquisiciones.* Estrictamente hablando, la amplitud interna implica el crecimiento del beneficio diferencial a través de la movilidad del trabajo a nivel intracompañía. Esta forma de crecimiento puede producirse cuando una firma añade una nueva capacidad e incrementa el empleo mientras realiza recortes en otros sectores, si bien estos movimientos se relacionan más con la reestructuración *industrial* (la movilidad laboral entre sectores), que con la redistribución del tamaño de las compañías (el desplazamiento del trabajo desde compañías más pequeñas a compañías más grandes). La situación es diferente con la *aleación* corporativa a través de las fusiones y las adquisiciones, donde no se crea nueva capacidad. Al apoderarse de otra compañía, una firma incrementa su propio beneficio en relación con el beneficio promedio (que permanece virtualmente inalterado). Llamamos a esta ruta "interna" porque se limita a redistribuir el control sobre la capacidad y el empleo existentes. Las fusiones y las adquisiciones son tal vez la forma más potente de la acumulación diferencial, pues sirven para matar tres pájaros de un tiro: directamente incrementan la amplitud diferencial, indirectamente contribuyen a proteger y posiblemente propulsar la profundidad diferencial (el poder relativo de fijar los precios), y finalmente reducen el riesgo diferencial. Este camino está limitado, sin embargo, tanto por la disponibilidad de las compañías con las cuales fusionarse o a las cuales adquirir, como por barreras tecnológicas y sociopolíticas.

19 Para cualquier firma en particular, las inversiones *green-field* pueden apoyarse en la movilidad de la mano de obra al interior de las compañías así como en la contratación de nuevos empleados. Pero desde una perspectiva general, el movimiento del trabajo entre las compañías se clasifica propiamente como amplitud interna.

3 *Profundidad interna: reducción de costos*. El objetivo es abaratar la producción más rápido que el promedio, ya sea mejorando la eficiencia relativa o mediante mayores reducciones en el precio de los insumos. El proceso es "interno" porque redistribuye la porción del ingreso para un precio dado. Aunque el recorte de costos es incesantemente perseguido por las compañías más grandes (directa o indirectamente, a través del *outsourcing*), la dificultad tanto de proteger la nueva tecnología como de controlar el precio de los insumos sugiere que en general el efecto resultante de esta vía es alcanzar la tasa promedio más que superarla.

4 *Profundidad externa*: *estanflación.* Nuestro énfasis en la estanflación más que en la inflación es deliberado: contrariamente al credo convencional, la inflación suele producirse junto con (y a menudo necesita de) cierta inactividad. Para un vendedor individual, el aumento en los precios es más que compensado por una pérdida en el volumen que se puede adquirir, pero las cosas resultan diferentes para una coalición de vendedores. El capital dominante, en la medida en que actúa de manera concertada, puede beneficiarse del incremento de los precios porque, hasta cierto punto, la mejora relativa de su beneficio por unidad vendida puede sobrepasar la disminución relativa del volumen. Naturalmente, para que este proceso sea continuo (para que hablemos, en efecto, de inflación, más que de un incremento en los precios a discreción de los particulares), otras firmas deben unirse a la tendencia. Pero las compañías pequeñas tienen poco poder político y usualmente son incapaces de coludirse, así que el resultado más frecuente es la redistribución del ingreso en favor de aquellas compañías –las más grandes– que sí pueden asociarse e influir políticamente. Nos referimos a este método como "externo" porque la redistribución se produce a través de una expansión (pecuniaria) del monto total del beneficio.

Algunas implicaciones

Al desentrañar las implicaciones de esta taxonomía es importante distinguir el caso individual de una corporación de gran tamaño, del más amplio análisis del capital dominante en tanto que grupo. Una firma individual puede combinar exitosamente las diferentes facetas de la amplitud y la profundidad. Sin embargo, esto no es verdadero para el capital dominante en conjunto. Si consideramos la amplitud y la profundidad no como estrategias de una compañía, sino como *regímenes de acumulación diferencial* generales, rápidamente se vuelve obvio que las condiciones generales que favorecen a un régimen socavan a las condiciones que favorecerían al otro. En aras de la brevedad, ofrecemos una síntesis tentativa de nuestro argumento en ocho proposiciones relacionadas entre sí:

- *Proposición 1. Concebidos como regímenes generales, amplitud y profundidad siguen trayectorias contracíclicas entre sí.* La amplitud presupone un cierto grado de crecimiento de empleo así como una relativa estabilidad político-económica. La profundidad, por otra parte, comúnmente implica restricciones, conflictos y estanflación. Aunque en sentido estricto estos regímenes no son mutuamente excluyentes, tienden a "negarse" el uno al otro, lo que da como resultado que una mayor amplitud se asocia con una menor profundidad, y viceversa.
- *Proposición 2. De los dos regímenes, la amplitud es el camino que encuentra menos resistencia.* Esto se debe a dos razones. Primero, por lo general resulta más simple y menos conflictivo expandir una organización que coludirse para incrementar los precios o entrar en una lucha en torno al precio de los insumos. Aunque los dos métodos son políticos en el sentido amplio del término, la profundidad comúnmente depende de arreglos complejos entre corporaciones y gobiernos que no son necesarios para la amplitud. En segundo lugar, la amplitud es relativamente más estable y por lo tanto más fácil de sostener y extender, mientras que la profundidad, que azuza el conflicto social, es más vulnerable a las reacciones sociales y puede salirse de control con mayor facilidad.
- *Proposición 3. En el largo plazo, las fusiones y adquisiciones tienden a aumentar más que las inversiones green-field.* Si bien ambos caminos pueden contribuir a la acumulación diferencial, a medida que el capitalismo se expande geográficamente y el capital dominante crece en importancia, también lo hace la amenaza del exceso de capacidad. Las fusiones y las adquisiciones sirven para aligerar el problema, mientras que las inversiones green-field lo agravan.[20] La consecuencia más importante de este desplazamiento es la sustitución gradual de la estagnación crónica por la inestabilidad cíclica.
- *Proposición 4. El crecimiento relativo de las fusiones y las adquisiciones probablemente oscilará alrededor de una tendencia ascendente*. La aleación corporativa implica una reestructuración social de gran alcance, de manera que está destinada a encontrar obstáculos. El resultado es una tendencia ondulatoria con largos periodos de aceleración seguidos de periodos de recesión más breves.

---

20 La noción de exceso de capacidad, asociada principalmente a los teóricos del capital monopolista como Kalecki (1971) Steindl (1952) y Baran y Sweezy (1966), es ciertamente problemática. Para ilustrar esto, recordemos la Figura 12.2, que muestra cómo desde la Segunda Guerra Mundial los márgenes de beneficio de los Estados Unidos, medidos como la participación del capital en el ingreso nacional (la suma de las ganancias corporativas y los intereses), han estado positivamente relacionados con la tasa de desempleo. En este contexto, el desplazamiento de un desempleo mayor a uno menor incrementa la utilización de los recursos y amenaza el margen de ganancia.

- *Proposición 5. La lógica que subyace a las fusiones y adquisiciones implica una unificación "espacial" progresiva y, eventualmente, la globalización.* Para que la aleación pueda adelantarse al crecimiento general, el capital dominante debe superar sus "límites" de forma continua, expandiéndose desde una industria hacia un sector, luego hacia una economía nacional y finalmente hacia el mundo en su totalidad. En este sentido la acumulación diferencial es una fuerza motriz primordial de la integración espacial y la globalización.
- *Proposición 6. La reducción de costos no es una alternativa real a la distensión que ofrecen las fusiones y adquisiciones.* La presión para reducir los costos siempre está presente, pero su efecto es más bien alcanzar que superar al promedio. La razón principal es que las mejoras en la productividad no están inherentemente relacionadas con el tamaño corporativo ni son fáciles de proteger. De manera similar, la reducción en el precio de los insumos pocas veces es exclusiva de una firma, y por lo tanto se extiende hacia todo el sector.
- *Proposición 7. Una respuesta mucho más potente a la disminución de las fusiones y las adquisiciones es el incremento inflacionario en los márgenes de beneficio*. Este método es a menudo facilitado por un proceso previo de centralización corporativa, y aunque el proceso es esencialmente inestable y de corta duración, puede generar una ganancia diferencial muy alta. Pero por su misma naturaleza, esta inflación es posible sólo a través de una estrecha vigilancia que limite la producción, lo que da como resultado el que la inflación se presente como estanflación.
- *Proposición 8. En el largo plazo, la acumulación diferencial depende principalmente de las fusiones y las adquisiciones*. En el corto plazo, puede beneficiarse de severas crisis estanflacionarias. El motor principal de la acumulación diferencial es la aleación corporativa, un proceso que se beneficia del crecimiento global y de la sucesiva disolución de las restricciones a la propiedad. Sin embargo las ocasionales discontinuidades en el proceso empujan al capital dominante hacia un régimen alternativo de redistribución estanflacionaria. El resultado es una oscilación pendular entre largos periodos de relativa estabilidad político-económica acompañada del crecimiento de las inversiones green-field y de una baja inflación, y periodos más cortos de intensificación del conflicto, estagnación e inflación.

Los últimos capítulos del libro buscan discernir la importancia de estas proposiciones a través del examen de la experiencia de los Estados Unidos durante el último siglo. La brevedad del análisis, así como el hecho de que se concentra en Estados Unidos, hace que resulte más sugestivo que exhaustivo. Sin embargo Estados Unidos y las compañías establecidas en este país han tenido un rol central en la configuración del capitalismo moderno, así que su experiencia puede arrojar luz sobre otros casos, así como sobre la naturaleza

general del desarrollo capitalista. Por último, una aclaración cautelar. Aunque Estados Unidos ofrece los mejores datos históricos, no siempre son oportunos para nuestro análisis desagregado, lo que nos obliga a utilizar aproximaciones, estimaciones indirectas y francas especulaciones. Nuestras conclusiones, por lo tanto, son tentativas y están abiertas a la contestación, y buscan suscitar investigaciones y discusiones ulteriores.

15 Amplitud

> Sería difícil pintar la avidez con la cual el norteamericano se arroja sobre esa inmensa presa que le ofrece la fortuna [...] una pasión más fuerte que el amor a la vida lo aguijonea sin cesar. Ante él se extiende un continente casi sin límites, y se diría que, temiendo ya llegar a quedar sin sitio, se apresura por temor a llegar demasiado tarde.
>
> — Alexis de Tocqueville, *La Democracia en América*

Es difícil pensar en un episodio del desarrollo capitalista más exultante y prometedor que la expansión de la "frontera americana" durante el siglo XIX. La promesa de abundancia, riqueza y oportunidades sin fin (salvo para los indios) estimuló a teóricos y escritores y tentó a millones a probar su suerte en la tierra de las posibilidades ilimitadas (Zinn 1999).

Sin embargo, tal como la cita de Tocqueville señala, incluso en este periodo histórico singular en el que la naturaleza vasta y fértil fue suficiente para todos, la búsqueda del crecimiento fue enteramente *diferencial*. Por sí mismo el crecimiento puede parecer ilimitado, pero el *control* del crecimiento no lo es. Ningún capitalista puede controlar más que el proceso social en su conjunto. Este proceso es el todo. Y la única manera de que unos propietarios adquieran mayor poder sobre la totalidad es que otros cedan el suyo: en la carrera del poder nunca hay espacio para todos.

El presente capítulo examina cómo el capital dominante incrementa su poder aumentando el tamaño relativo de sus organismos corporativos. Existen dos maneras de hacerlo: (1) a través de inversiones *green-field*, que consisten en la adquisición y construcción de nuevas instalaciones y la contratación de nuevos empleados,[1] y (2) a través de fusiones y adquisiciones (a las que nos referiremos con el nombre genérico de *aleaciones*) que toman el control de las instalaciones y los empleados existentes de otras compañías. Nos detendremos menos en el crecimiento mediante inversiones *green-field* porque,

---

1 A lo largo de este capítulo el término "inversiones *green-field*" se refiere a la *adquisición* de plantas y equipos nuevos. La producción de estas entidades es algo distinto del proceso de acumulación.

como veremos, es la ruta menos importante. La mayor parte del capítulo está destinada a analizar las aleaciones corporativas y sus implicaciones de largo alcance para el *creorden* capitalista.

Inversiones *green-field*

El capital dominante puede realizar las inversiones *green-field* a diferentes velocidades: puede adelantarse al resto del grupo, expandiendo el empleo más rápidamente que el resto del sector comercial; pero también puede mantenerse al mismo ritmo o bien a la zaga. De estas dos estrategias, las dos primeras son relevantes para nuestra indagación. Ambas aumentan la amplitud externa del capital dominante (el empleo diferencial por compañía); sucede, empero, que ambas son un arma de doble filo debido a que debilitan el proceso de acumulación a través de la profundidad externa (la ganancia diferencial por firma).

Adelantarse al grupo

Las consecuencias de adelantarse al grupo son evidentes. Cuando las grandes compañías contratan nuevos trabajadores más rápidamente que el ritmo de la expansión general del empleo privado, su tamaño relativo crece en relación con el de las compañías promedio (particularmente porque, como veremos, el tamaño de las compañías promedio tiende a decrecer con el aumento del nivel general de empleo).

Sin embargo, y salvo casos excepcionales, esta estrategia es suicida. Recordemos que el objetivo último de las compañías es incrementar no el tamaño relativo de la organización (la amplitud), sino la ganancia relativa (el producto de la amplitud por la profundidad). Y lo que sucede con esta estrategia es que se pierde en profundidad más de lo que se gana en amplitud, lo que conduce a una *caída* de la ganancia diferencial.

Como el lector sabe, el "relajar el control de la industria" socava el principio fundamental del "sabotaje", sin el cual la ganancia y la acumulación son imposibles. La vulnerabilidad aquí es tan grande que el solo pronóstico de un crecimiento "excesivo" a menudo desata el pánico, la guerra por los precios y una severa reducción en la ganancia diferencial por compañía. Tal vez esta es la razón de que la mayoría de los directores de las compañías del capital dominante respondan a las "oportunidades" de una inversión *green-field* con el mismo recelo con que un conductor de la ciudad de Nueva York mira un lugar de estacionamiento vacío. La reacción espontánea más común es comenzar a buscar la típica señal de tránsito que dice: "Ni siquiera PIENSE en estacionar (su dinero) aquí".

Correr con el grupo

Para fortuna del capital dominante, no hay necesidad de ir a la vanguardia. Ir al mismo ritmo que el grupo y dejar que el empleo se expanda junto con el

conjunto del sector industrial es suficiente para generar la amplitud externa. El éxito de esta "sólida" estrategia tiene que ver con los diferentes patrones de expansión de las compañías grandes y pequeñas.

La reacción principal de las grandes compañías ante el crecimiento general es incrementar su nivel de empleo. En contraste, las compañías pequeñas responden a este mismo fenómeno creciendo en número (creando nuevas compañías) y en tamaño (contratando más trabajadores). Esta diferencia es importante porque las firmas recién creadas, por su propia naturaleza, tienden a ser más pequeñas que el promedio (recordemos nuestra discusión sobre la concentración agregada en el capítulo 14). La implicación de esto es que incluso si el crecimiento de las inversiones *green-field* se reparte proporcionalmente entre el capital dominante y el resto del universo comercial (dado que ambos se expanden al mismo ritmo), siempre que algunos de estos desarrollos resulten en el nacimiento de firmas más pequeñas el resultado neto será la reducción del empleo promedio por firma y, por lo tanto, el aumento de la amplitud diferencial del capital dominante.

La evolución de este proceso en los Estados Unidos es ilustrada por la Figura 15.1, que muestra el número de corporaciones, el nivel general del empleo y el promedio de la cantidad de empleados por compañía (las bases de las series están ajustadas para poder compararlas).[2] El cuadro general muestra una pronunciada divergencia. De 1926 a 2008, el número de corporaciones se ha multiplicado dieciséis veces, mientras que el empleo general sólo se ha triplicado. Como resultado de esta diferencia, el empleo promedio por compañía ha descendido en más de un 75 por ciento (nótese que utilizamos la escala logarítmica).[3]

---

2 Notemos que no todas las "corporaciones activas", como las clasifica el IRS, acumulan. Muchas firmas están incorporadas únicamente por propósitos legales, evasión de impuestos etc., y a menudo no tienen ni activos ni empleados. La proporción de estas firmas es muy amplia pero también muy estable. De acuerdo con el IRS, en 2004 aproximadamente el 12 por ciento de todas las corporaciones en actividad carecían de activos (un valor de libro igual a cero), una cantidad ligeramente menor a 1935, cuando el 13 por ciento de las corporaciones estaba en esta misma situación. La estabilidad en el largo plazo de esta proporción significa que este sesgo es demasiado pequeño como para tomarlo en cuenta.

3 Estrictamente, estas mediciones no son comparables: estamos contrastando el número de corporaciones con el empleo privado no agrícola en general (lo que incluye la propiedad individual de las empresas y la propiedad compartida de las asociaciones), no únicamente con el empleo corporativo (para el cual no hay información pública disponible). Sin embargo podemos evaluar la exactitud de esta comparación indirectamente mirando la participación de las corporaciones no-agrícolas en el PIB (utilizamos para ello la información del Bureau of Economic Analysis de Estados Unidos, tablas 1.3.5 y 1.14). Esta proporción se incrementó del 61 por ciento en 1929 al 67 por ciento en 2007 (un incremento del diez por ciento). Ahora bien, si asumimos que el empleo relativo tiende a seguir aproximadamente la misma tendencia del PIB, la implicación es que a lo largo de este periodo el empleo corporativo se incrementó sólo diez por ciento más que el empleo no-agrícola en general. Comparado con la triplicación en el empleo privado no agrícola reportado en el texto, este sesgo es demasiado pequeño como para afectar el resultado general.

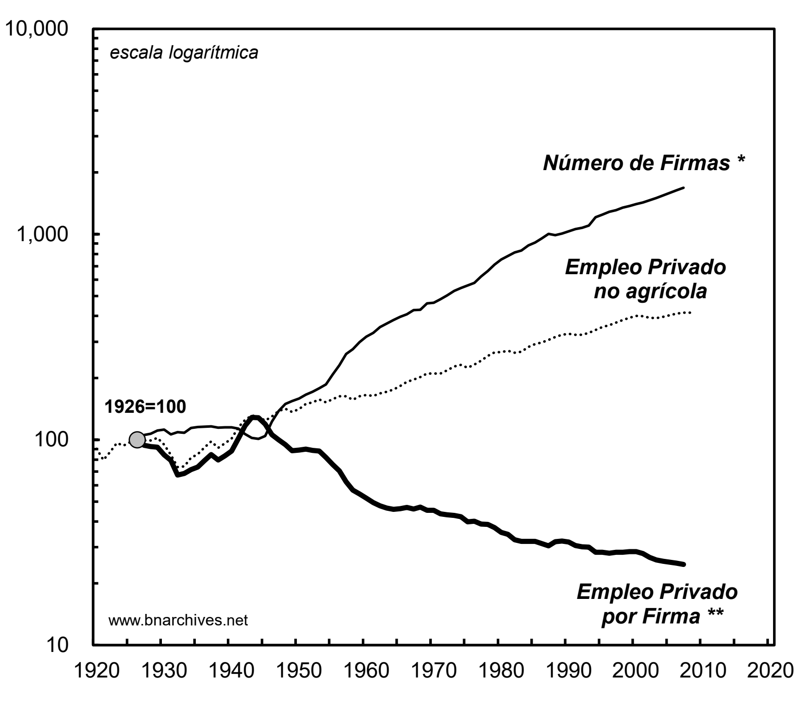


Figura 15.1 Empleo en Estados Unidos, número de firmas y tamaño de las firmas

* Sólo corporaciones.

** Empleo privado en los sectores no agrícolas dividido entre el número de firmas.

Fuentes: U.S: Internal Revenue Service (el número de declaraciones de impuestos de las corporaciones para 2004-2006 es estimado a partir de las tasas de crecimiento recientes); Historical Statistics of the United States (código de la serie: D127 para el empleo no agrícola; D139 para el empleo gubernamental en los sectores no agrícolas hasta 1938); U.S. Bureau of Economic Analysis a través de Global Insight (código de la serie: EEA para el empleo privado no agrícola de 1939 en adelante).

Este proceso nunca fue parejo. Entre mediados de los años veinte y mediados de los cuarenta, el número de firmas fue relativamente estable, primero por la Gran Depresión y después por la Segunda Guerra Mundial. En consecuencia, los cambios generales en el empleo durante ese periodo se reflejaron, completa o casi completamente, en el tamaño promedio de las compañías, que descendió durante la Gran Depresión para después comenzar a crecer rápidamente.

Pero en el largo plazo este patrón demostró ser aberrante. Como señalamos, el capitalismo está sujeto a poderosas fuerzas centrífugas, una de las cuales es la incapacidad de las empresas comerciales para controlar el número total de capitalistas independientes en escena. Y en efecto, después de la guerra, el número de firmas comenzó a multiplicarse nuevamente, mientras que el tamaño promedio tendió a descender de manera más o menos continua. Dado que el empleo de las grandes firmas se ha incrementado durante el mismo periodo,

podemos concluir con seguridad que el crecimiento general del empleo sirvió para impulsar la amplitud diferencial del capital dominante.

El impacto indirecto del crecimiento del empleo, operando a través del régimen de profundidad, es más complejo y más difícil de evaluar. Por un lado, la multiplicidad de las firmas pequeñas mantiene la ganancia por empleado en un nivel bajo, en parte al impedir la cooperación y la capacidad de fijar concertadamente los precios, y en parte socavando la acción política formal. Al mismo tiempo, el crecimiento desordenado del número de las compañías pequeñas fácilmente puede degenerar en un exceso de capacidad, amenazando con debilitar la cooperación incluso en el interior del capital dominante. El equilibrio entre estas fuerzas conflictivas es difícil cuando no imposible de determinar.

Al final de cuentas, el crecimiento a través de las inversiones *green-field* no es la panacea del capital dominante. Aunque este proceso favorece a su amplitud diferencial, tiene un efecto indeterminado, y posiblemente negativo, en la profundidad diferencial. Una manera de contrarrestar esta última amenaza consiste en difundir el miedo entre la población anunciando un "sobrecalentamiento" de la economía, y educar a los diseñadores de políticas públicas en los beneficios del "crecimiento equilibrado", una receta que conduce a la estagnación y que ha sido aplicada con considerable éxito a lo largo del último medio siglo.[4] Pero la principal solución al problema es la aleación corporativa.

Fusiones y adquisiciones

Un misterio de las finanzas

Nuestra discusión sobre la aleación comienza con la Figura 15.2. El cuadro muestra un indicador "*comprar/construir*", el cual expresa el valor en dólares de las fusiones y las adquisiciones como porcentaje del valor en dólares de la inversión fija neta. En los términos de nuestras categorías, este índice corresponde aproximadamente a la proporción entre la amplitud interna y externa. (Las fuentes de los datos y el método para elaborar este índice están descritos en el Apéndice de datos de este capítulo).[5]

El cuadro ilustra dos procesos importantes –uno secular, otro cíclico–. El proceso continuo muestra que en el largo plazo las fusiones y adquisiciones se han vuelto más importantes en relación con las inversiones *green-field* (Proposición 3 del capítulo 14). A finales del siglo XIX, el dinero destinado a

---

4 Para un análisis neomarxista de este prejuicio político en el largo plazo, véase Steindl (1979).

5 [Nitzan y Bichler, 2018: debido a un error en la medición de las inversiones *green-field,* el indicador comprar/construir computado en las Figuras 15.2, 15.3 y 17.1 ha sido subestimado hasta 1928. Esta subestimación, sin embargo, no altera nuestras concusiones generales, de manera que decidimos mantener los cuadros originales. Para más datos e información sobre esta materia, véase Francis (2013) y Bichler y Nitzan (2013).]

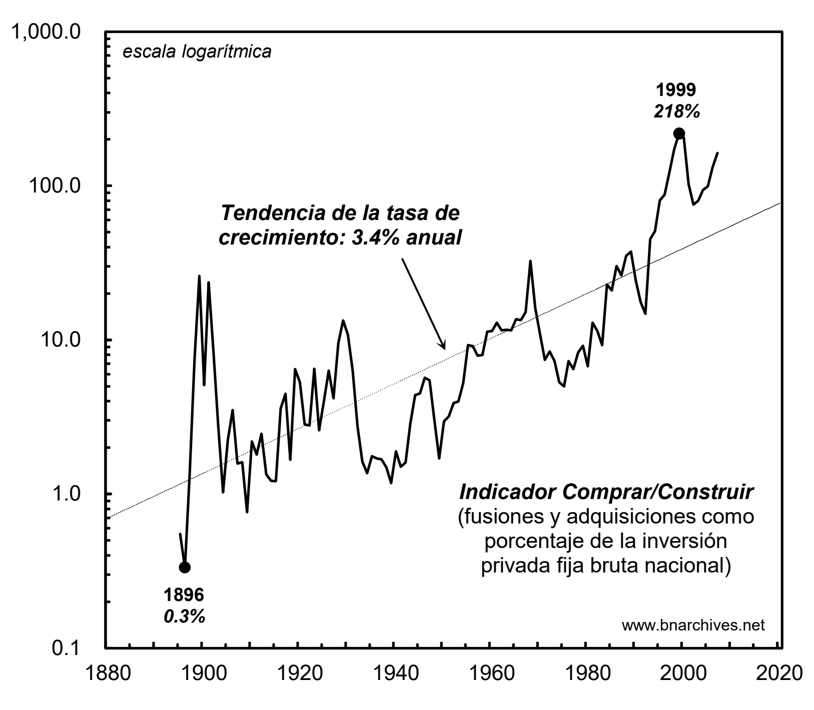


Figura 15.2 Acumulación en Estados Unidos: amplitud externa vs. interna
Fuente: Véase el Apéndice de este capítulo.

las aleaciones era equivalente a menos del 1 por ciento del monto destinado a la inversión en capacidad nueva; un siglo más tarde, esta ratio era mayor al 200 por ciento. La tendencia de la tasa de crecimiento indicada en el cuadro sugiere que año con año las fusiones y adquisiciones crecen 3.4 puntos porcentuales más rápido que la capacidad nueva.

Ahora bien, mientras que tanto las compañías grandes como las pequeñas influyen en el empleo asociado al crecimiento de la capacidad productiva, la aleación hace crecer principalmente los niveles de empleo del capital dominante. El efecto neto de esta tendencia, por lo tanto, es un impulso masivo a la acumulación diferencial de las grandes firmas.[6]

Las razones de esta tendencia no son tan evidentes. ¿Por qué las compañías deciden fusionarse o adquirir otras compañías? ¿Por qué la necesidad de fu-

6 El efecto sobre el crecimiento relativo del empleo es probablemente un poco inferior al que sugieren los estimados en dólares. Primero, las compañías que participan en las fusiones y adquisiciones a menudo terminan por recortar el personal, y en segundo lugar, los datos sobre las fusiones y las adquisiciones incluyen desinversiones que reducen el empleo, no lo incrementan (aunque sólo si la entidad que está adquiriendo a la otra empresa no es parte del capital dominante). Ahora bien, es improbable que la corrección de estas alteraciones altere la tendencia general.

sionarse ha crecido con el paso del tiempo? ¿Y qué significa este proceso para la economía política?

Estas preguntas no son retóricas. Las fusiones dejan estupefactos a los expertos. "La mayoría de las fusiones son decepcionantes", escribe *The Economist*, "¿por qué las firmas siguen haciéndolo?" (Anónimo 1998). Los libros de texto no ofrecen ninguna respuesta clara. Según un influyente manual, las fusiones siguen siendo uno de los "diez misterios de las finanzas", un acertijo para el cual existen muchas explicaciones parciales pero ninguna teoría integral (Brealey *et al*. 1992: capítulo 36).

La falacia de la eficiencia

No hace falta recalcar que la aleación es un verdadero dolor de cabeza para los economistas del dogma dominante, cuyos modelos por lo general descansan en el supuesto de la competencia atomizada. Alfred Marshall (1920) intentó resolver el problema argumentando que las compañías, aunque muy grandes, son como los árboles de un bosque: eventualmente pierden su vitalidad y mueren por la competencia con sus sucesores más jóvenes y vigorosos.

La analogía no era del todo persuasiva, comenzando por el hecho de que la figura de la corporación hizo a las compañías potencialmente eternas. Así que, para los escépticos, Marshall tuvo que ofrecer una enmienda. Incluso si las grandes firmas resisten a la muerte y terminan por constituir una casta de corporaciones, los inconvenientes sociales que resultan son todavía tolerables –primero, porque esta casta tiende a ser beneficiosa y, segundo, porque los costos políticos son compensados por la mayor eficiencia económica que alcanzan las empresas comerciales de gran escala.

La justificación rigurosa de la falacia fue elaborada por Ronald Coase (1937), quien estableció que el tamaño de las firmas es un asunto que concierne principalmente a los "costos de transacción". Las transacciones entre compañías, dijo, son más eficientes en cuanto están sujetas a la disciplina del mercado. Desafortunadamente, estas transacciones no son gratuitas, y por lo tanto sólo se llevarán a cabo si lo que se gana en eficiencia supera el costo que tiene para la compañía realizarlas por sí misma; de lo contrario estas operaciones deberán ser internalizadas como una actividad intracompañía. Mediante este cálculo uno puede determinar el "límite" de la firma, que según Coase se encuentra exactamente en el punto en que "el costo de llevar a cabo una transacción extra dentro de la firma es igual al costo de realizar esa misma transacción a través de un intercambio en el mercado abierto o al costo de crear otra compañía que lo haga" (p. 96).

El poder ideológico de esta teoría resultó ser inmenso. Ella afirma que si compañías como General Electric, Cisco o Exxon deciden "internalizar" sus transacciones con otras firmas absorbiéndolas, esto debe ser socialmente eficiente; lo que quiere decir también que el tamaño resultante –no importa cuán grande sea– es necesariamente "óptimo" (véase por ejemplo Williamson 1985; 1986). En este sentido, la inexistencia de la competencia perfecta

dejaba de ser un hecho embarazoso para la teoría neoclásica. Al contrario, era *precisamente el mercado* quien determinaba el "balance" apropiado entre los beneficios de la competencia y el tamaño de una corporación –y lo que es mejor: todo esto se lograba automáticamente por la operación de los eternos principios del marginalismo.

Sin embargo hay un defecto en esta interpretación digna de un Nobel: es irrefutable. El problema es, primero, que el costo de la transacción (en relación con el costo de no realizar la transacción) y la ganancia en la eficiencia que produce esa transacción (en relación con la internalización) no pueden ser medido objetivamente; y en segundo lugar, ni siquiera es claro cómo identificar las transacciones relevantes. Este limbo en la medición vuelve inobservable el costo marginal de la transacción, tan inobservable como la productividad o la utilidad marginal; y con magnitudes no observables la realidad ni siquiera puede ser contrastada con la teoría.[7]

Por ejemplo, uno puede utilizar los costos de transacción para afirmar que la emergencia histórica de las economías de "planificación" internalizada, como la Alemania nazi o la Unión Soviética, demuestra que estos regímenes eran más eficientes que las economías de mercado que los precedieron. La refutación obvia, y que podría resultar verdadera, es que estos sistemas eran impuestos "desde arriba", como resultado de una búsqueda de poder, no de la eficiencia. ¿Pero no podríamos entonces afirmar lo mismo del desarrollo del capitalismo oligopólico?[8]

De hecho, si se tratara sólo de la eficiencia, las corporaciones deberían volverse más pequeñas, no más grandes. De acuerdo con la teoría de Coase, el progreso técnico, en particular en los rubros de la información y la comunicación, reduce los costos de transacción, haciendo que el mercado se vuelva más atractivo y la gran corporación más engorrosa. Y utilizando esta misma lógica, Francis Fukuyama (1999) ha anunciado la "muerte de las jerarquías" mientras los defensores de la "economía del *freelance*" [*E-Lance Economy*] argumentan que los gigantes corporativos de la actualidad son anómalos y que pronto serán reemplazados por firmas virtuales y más pequeñas (Malone y Laubacher 1998). Hasta el momento estas predicciones han resultado estar absolutamente equivocadas: la aleación no sólo se ha mantenido sino que se aceleró, incluso en el sector de la así llamada alta tecnología, en el que los costos de transacción supuestamente debían descender más bruscamente.

De la eficiencia al poder

Desde el punto de vista de la eficiencia, el incesante crecimiento de las firmas más grandes es, en efecto, desconcertante. ¿Por qué las firmas renuncian al beneficio de las transacciones en el mercado persiguiendo la internalización si

---

7 Wang (2007) y Richman (2008) ofrecen una revisión indulgente sobre la "medición" de los costos de transacción. Para una evaluación crítica véase Buckley y Chapman (1997).

8 Para más acerca del contraste entre poder y eficiencia, véase Knoedler (1995).

ésta presumiblemente resulta más costosa? ¿Es que acaso no están interesadas en reducir los costos?

Desde el punto de vista del poder, sin embargo, sólo en apariencia estamos ante un enigma. El desarrollo tecnológico ciertamente puede reducir la escala de producción eficiente mínima (EEM); y en efecto, las mayores instalaciones en el presente (plantas, oficinas principales, etc.) a menudo son más pequeñas de lo que fueron hace cien años. Sin embargo, las compañías no son entidades productivas, sino unidades de negocio; y dado que pueden ser propietarias de muchos establecimientos, sus límites no necesariamente dependen de la producción como tal. La verdadera cuestión con el tamaño corporativo no es la eficiencia sino la ganancia diferencial, y la cuestión crucial es la siguiente: ¿la aleación ayuda a las firmas a superar al promedio (y si es así: cómo)?

La sabiduría convencional indica que las fusiones y adquisiciones son una forma disciplinaria del "control corporativo". De acuerdo con autores como Manne (1965), Jensen y Ruback (1983) y Jensen (1987), los directores frecuentemente están sujetos al conflicto de interés, y este conflicto puede poner en peligro su compromiso con la maximización de la ganancia (el llamado problema del agente principal). La amenaza de que una entidad exterior pueda tomar el control de una compañía mete en cintura a los directores, obligándolos no sólo a aumentar la eficiencia de su compañía, sino también a traducir esa eficiencia en una mayor ganancia y en un aumento del valor de las acciones.

Este argumento se volvió popular durante los años ochenta. El rendimiento de las acciones estadounidenses cayó por debajo del rendimiento de los bonos a largo plazo por primera vez desde la década de los cuarenta, una caída que dio a los predadores corporativos una justificación académica (si es que necesitaban una) para desencadenar la más reciente y extensa ola de fusiones. No obstante, la lógica de este argumento era y sigue siendo problemática. En efecto, las fusiones pueden sestar motivadas por la ganancia, pero por sí mismo esto tiene poco que ver con una mejora en la productividad. Tampoco existe evidencia suficiente de que las fusiones sean un producto de la ineficiencia, o de que hagan más eficientes a las firmas fusionadas.[9] Tal y como sugerimos en el capítulo 12, y como argumentaremos más adelante, la función latente de las fusiones no es impulsar la eficiencia sino domesticarla, objetivo que se alcanza al bloquear el crecimiento de la capacidad productiva general. Más aún, no existe una indicación clara de que las firmas que se fusionan se vuelvan más rentables de lo que eran separadamente (ahora bien, este punto es un poco más complejo y requiere de más explicaciones).

Vale la pena reparar en estos dos puntos. Primero, nos enfrentamos a una dificultad metodológica considerable. La mayoría de los intentos por probar los efectos de las fusiones sobre la rentabilidad están basados en las compara-

---

9 Véase, por ejemplo, Ravenscraft y Scherer (1987), Caves (1989), Bhagat, Shleifer y Vishny (1990) y Kaplan (2000).

ciones del desempeño de las compañías fusionadas y no fusionadas.[10] Mientras que este método puede ofrecer información relevante en el caso de las firmas individuales, es confuso cuando se aplica al capital dominante como grupo. Si atendemos al proceso de aleación en su conjunto, la cuestión no es cómo se compara con el "no hacer nada" (es decir, la no aleación), sino más bien cómo contrasta con la estrategia alternativa de la inversión *green-field*. Desafortunadamente, tal comparación es imposible porque el propósito de las fusiones y las adquisiciones es justamente evitar la creación de capacidad nueva. En otras palabras, la aleación borra la evidencia con la cual podríamos contrastar su éxito comercial.

Tal vez una mejor forma de abordar este problema (aunque no sea precisamente científica), es plantear esta pregunta hipotética: ¿qué habría pasado con la rentabilidad del capital dominante en los Estados Unidos si, en lugar de destinar un tercio de sus inversiones a los proyectos *green-field* y dos tercios a las fusiones y las adquisiciones, hubiera reinvertido todo en la creación de nueva capacidad? Como Veblen (1923) correctamente predijo, la "liberación de la producción" no acontecerá y por lo tanto no podemos estar seguros. Pero el solo hecho de que no haya acontecido, así como la tendencia a lo largo de todo un siglo a moverse en dirección contraria –de las inversiones *green-field* hacia la aleación– son ya una indicación de cuáles podrían ser las respuestas.[11]

El segundo punto importante concierne al significado de la "rentabilidad" en este contexto. Las medidas convencionales, tales como la ratio precio/beneficio, la rentabilidad financiera, o el margen de ganancia sobre las ventas, si bien pueden ser relevantes para los inversionistas, resultan demasiado estrechas como indicadores del *poder capitalista*, particularmente cuando tal poder es ejercido por corporaciones más que por individuos. Una medida más pertinente de este poder es la distribución y el crecimiento diferencial de la ganancia (y en un sentido más general, de la capitalización), y desde este punto de vista las fusiones y adquisiciones hacen una gran diferencia. Fusionando dos diferentes flujos existentes de beneficio, *la aleación contribuye al poder organizado del capital dominante,* sin importar que sirva para aumentar o no las tasas de rendimiento convencionales. En nuestra perspectiva, esta "fusión del beneficio", común a todas las fusiones, es también su razón de ser.

Y en efecto, al desplazar gradualmente el énfasis desde la construcción hacia la compra, de la colisión hacia la colusión, y de un cierto grado de supervisión pública hacia la capitalización cada vez mayor de los gobiernos, el capitalismo corporativo en los Estados Unidos y otros países ha sido capaz no sólo de reducir el impacto desestabilizador de los ciclos de creación de nueva capacidad que Marx señala, sino de reproducirlo y consolidarlo en una escala creciente. En lugar de colapsar bajo su propio peso, el capitalismo parece

---

10 Ejemplos de esta perspectiva en Ravenscraft (1987), Ravenscraft y Scherer (1989), Scherer y Ross (1990: capítulo 5) y Healy, Palepu y Ruback (1992).

11 Véase también la nota a pie 12 del capítulo 12, acerca de las consecuencias para la acumulación que tuvo la política antifusiones y de prioridad al crecimiento adoptada por Japón.

haberse vuelto más fuerte. La consecuencia general de este desplazamiento es que la estagnación se ha incrementado lentamente con el tiempo (Proposición 3 del capítulo 14); y sin embargo, como Veblen lo sugirió hace un siglo, los mayores acumuladores han aprendido a "gestionar" la estagnación para sus propios fines.

Los patrones de la aleación

Las oleadas de fusiones

Ahora bien, la racionalidad general de las fusiones no explica por sí misma la trayectoria histórica concreta de la aleación corporativa. Las fusiones y adquisiciones han crecido pero no sin sobresaltos y, en efecto, la segunda característica evidente en la Figura 15.2 es el patrón cíclico de las series (Proposición 4 del capítulo 14).

Si echamos un vistazo al siglo pasado, podemos identificar cuatro "oleadas" de aleaciones. La primera ola, que ocurrió durante la transición del siglo XIX al XX, es conocida comúnmente como la oleada del "monopolio". La segunda, que tuvo lugar a lo largo de buena parte de los años veinte, es conocida como la oleada "oligopólica". La tercera, que se produjo entre finales de los cincuenta y durante los sesenta, es conocida como la oleada de la "conglomeración". Y la cuarta, que comenzó a principios de los ochenta, aún no recibe un nombre genérico, pero debido a su naturaleza omniabarcante puede ser etiquetada como la oleada "global".

Este patrón ondulante aún se nos aparece como un misterio. Para empezar: ¿por qué las fusiones y adquisiciones siguen un patrón? ¿Por qué no son erráticas? O alternativamente, ¿por qué no crecen continuamente o en la misma proporción que las inversiones *green-field*? Hasta el momento, casi todos los intentos de responder a estas cuestiones han abordado el problema desde la perspectiva "micro" de la compañía, y es precisamente por esto que llegan a un callejón sin salida.

La Q de Tobin

Una de las explicaciones más famosas se basa en el trabajo de Tobin y Brainard (1968; 1977), a quienes ya habíamos encontrado en el capítulo 10. El hilo conductor del argumento no puede ser más simple: los capitalistas son racionales y los actores racionales compran lo que es barato. La vara con la que miden es la *Q de Tobin*: la ratio del valor capitalizado de un activo en el mercado y el precio de crearlo de la nada. Cuando la *Q de Tobin* es menor a 1, recurrir a la capacidad productiva existente es más barato, así que la firma se dirigirá al mercado para adquirir el activo. Y cuando la *Q de Tobin* es mayor a 1, la creación de nueva capacidad es más barata, así que la firma la construirá desde cero.

Para el universo corporativo en su totalidad, la *Q de Tobin* es la ratio de la capitalización total de mercado y el costo de sustitución de todos los activos circulantes; y si la racionalidad individual se extiende a la racionalidad del conjunto, debemos observar que el indicador *comprar/construir* debe moverse en dirección inversa a la *Q de Tobin*: mientras más baratos sean los activos existentes en relación con los activos nuevos, mayor deberá ser la proporción de la inversión "financiera" sobre la "real", y viceversa.

La explicación parece ser lo suficientemente sensata. Y sin embargo la realidad se resiste a obedecerla. La Figura 15.3 muestra la relación entre dos magnitudes: (1) nuestro propio indicador comprar/construir, que expresa la

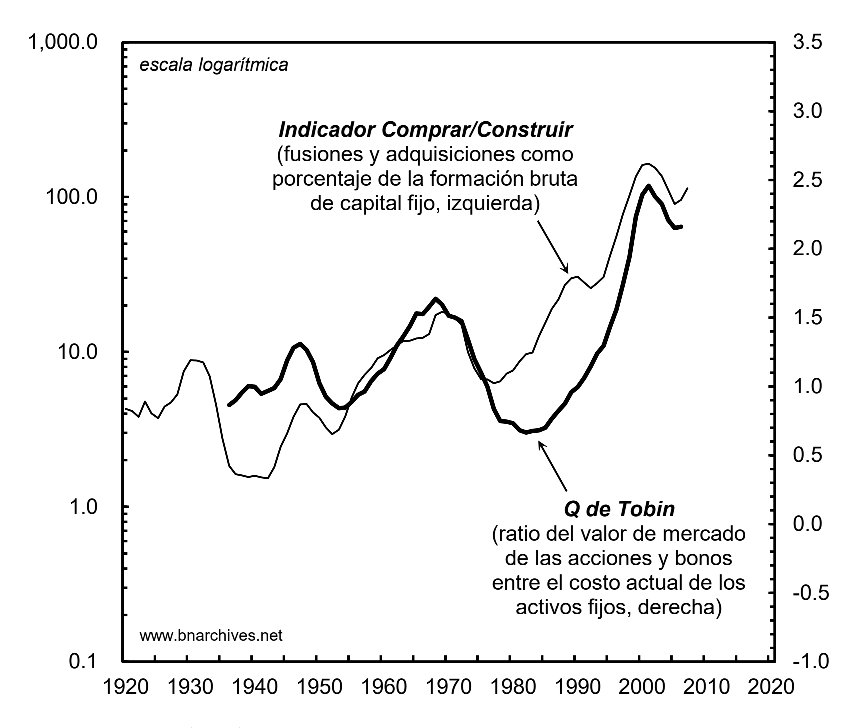


Figura 15.3 ¿Q de Tobin?

Nota: El valor de mercado de las acciones y obligaciones es neto de las posesiones en el extranjero detentadas por residentes estadounidenses. Las series están suavizadas en medias móviles de cinco años.

Fuentes: Para los datos y cálculos del indicador *comprar/construir* véase el Apéndice de este capítulo. Datos para la *Q de Tobin*: U.S. Bureau of Economic Analysis a través de Global Insight (código de la serie: FAPNREZ para el costo actual de los activos fijos de la corporaciones). El valor de mercado de las acciones y obligaciones empalma datos de las dos fuentes siguientes: 1932-1951: Global Financial Data (valor de mercado de las acciones corporativas y el valor de mercado de las obligaciones según el NYSE). 1952-2007: Federal Reserve Board a través de Global Insight (código de la serie: FL893064105 para el valor de mercado de las acciones de las corporaciones, FL263164003 para el valor de mercado de las participaciones en el extranjero detentadas por residentes de los Estados Unidos, FL893163005 para el valor de mercado de las obligaciones corporativas y extranjeras, FL263163003 para el valor de mercado de los bonos de gobiernos extranjeros detentados por residentes estadounidenses).

inversión en las fusiones y adquisiciones como porcentaje de la inversión fija bruta; y (2) la *Q de Tobin*, que se obtiene dividiendo el valor de mercado total de las acciones y las obligaciones, entre el costo total actual de los activos fijos de la corporación (ambas series son suavizadas para facilitar la comparación).[12]

De acuerdo con el cuadro, los capitalistas estadounidenses deben haberse vuelto locos: ¡en lugar de invertir en lo que es barato, sistemáticamente han estado gastando de más en lo que es caro! Debemos notar que las series no se mueven inversamente, sino en conjunto. Cuando la *Q de Tobin* aumenta, también lo hace el valor de la ratio comprar/construir, lo que significa que los capitalistas prefieren las costosas fusiones y adquisiciones a la barata inversión en nueva capacidad. Y cuando la *Q de Tobin* disminuye, también lo hace el indicador comprar/construir, lo que sugiere que prefieren las costosas fábricas nuevas a los más baratos activos de segunda mano disponibles en el mercado.

Naturalmente, el problema no está en los capitalistas, sino en la teoría. Si la correlación positiva de las dos series parece anómala, lo es únicamente porque utilizamos la lógica neoclásica, la cual niega el poder para explicar un proceso que depende por completo de él.

Para ser específicos, el punto ciego está en los precios. Atrapados en el individualismo atomístico del siglo XIX, los analistas liberales tienden a asumir que los precios están dados por el mercado, y que lo único que los capitalistas necesitan hacer es minimizar los costos. Pero, como vimos en el capítulo 12 –y como los mayores capitalistas saben perfectamente–, esta ética del precio es una reliquia histórica. En el nuevo Estado de capital, la lucha por el poder se despliega tanto en los precios como en los costos. Y por lo tanto, la cuestión no es solamente reducir los segundos, sino actuar para mantener e incrementar los primeros. Y este esfuerzo simultáneo transforma por completo el cálculo "comprar o construir".

La creación de nueva capacidad puede resultar barata, en efecto, sólo si pocos capitalistas se dedican a ella. Pero si muchos capitalistas hacen lo mismo, el cálculo cambia. En un caso así, lo que se genera es la superabundancia; la superabundancia implica la desintegración de la fijación del precio de costo total; y si los precios caen más rápidamente que los costos se produce una disminución en la ganancia. En este contexto, invertir en la creación de fábricas –aunque sean aparentemente más "baratas" que los activos en existencia– es una receta desastrosa para los negocios. Como explicaremos más adelante, el capital dominante entiende bien esta lógica de poder y actúa en consecuencia. Y a medida que la lógica se desplaza de la aceptación pasiva de los precios a su gestión activa, la *Q de Tobin* se convierte de causa en consecuencia: sube cuando los inversionistas compran y baja cuando deciden construir.

---

12 [Nitzan y Bichler, 2018: nótese que el indicador comprar/construir está subestimado hasta 1928. Véase la nota a pie 5.]

Del marxismo clásico al capitalismo monopolista

Dicho brevemente, aunque las fusiones y las adquisiciones son perseguidas por las compañías individuales, se producen dentro de un contexto político-económico más amplio y en constante cambio. Sólo cuando convertimos este proceso de reestructuración en el centro de nuestro análisis el patrón general de la aleación comienza a tener sentido.

Un intento sumamente interesante en esta dirección es el que ofrece Michael Lebowitz (1985), quien intenta derivar la tendencia hacia el capitalismo monopolista de la lógica del marxismo clásico. Según Marx, dice Lebowitz, la esencia de la acumulación es la expropiación de los medios de producción (inicialmente de los trabajadores pero también del resto de los capitalistas) hasta que el capital se haya convertido en una amalgama unitaria detentada por un solo capitalista o una sola corporación. El camino hacia esa fusión, continúa Lebowitz, procede a través de una integración horizontal, vertical y conglomerada (aunque no necesariamente siga el patrón estilizado de la Figura 15.2), y el desafío clave es mostrar que los tres fenómenos son *inherentes* a la lógica interior de la acumulación.

Para establecer este vínculo, Lebowitz comienza por suponer, con Marx, que existe una conexión intrínseca entre el crecimiento de la productividad y la acumulación. Después sugiere que las tres formas de la integración incrementan la eficiencia y, por ende, contribuyen a la acumulación: la integración horizontal crea economías de escala, la integración vertical conduce hacia procesos de producción más indirectos o mecanizados, y la integración conglomerada aumenta la eficiencia de la asignación de recursos a través de la movilidad intersectorial del capital. Constreñir cualquiera de estos procesos es por lo tanto obstaculizar la acumulación; y ya que, según Marx, el capital trabaja para superar sus propias barreras, se sigue que los tres tipos de integración son inevitables y que el capitalismo está destinado a devenir monopolista.

Basada en sus propias premisas esta lógica resulta sin duda alguna elegante. Pero las premisas son en parte incorrectas e incompletas. El primer problema concierne a la producción. Como notamos antes, más allá de cierto punto no existe una conexión necesaria entre el tamaño industrial y la eficiencia/rentabilidad, así que la completa integración *comercial* no puede deberse a la lógica "productiva" de la acumulación.[13]

---

13 Las economías de escala, que ya resultaban asombrosas en la época de Marx, no son una ley de hierro fuera del tiempo, sino entidades histórica y tecnológicamente contingentes. Las "des-economías" de escala pueden ser igual de importantes, y no hay razón para creer que la planeación completamente centralizada, capitalista o de cualquier otro tipo, es más eficiente (recordemos nuestra discusión en el capítulo 12 acerca de la "resonancia" industrial y la noción indeterminada y democrática de "eficiencia"). Algo semejante ocurre con los procesos indirectos; los ciclos de producción más largos pueden ser más eficientes, pero sólo hasta un cierto punto tras el cual casi siempre topan con barreras organizativas.

El segundo problema es la ausencia del poder. Incluso si una mayor integración industrial fuera siempre más eficiente y más rentable, todavía quedaría por explicar la creciente proporción de las fusiones que simplemente fusionan la propiedad pero mantienen separados los procesos de producción. Esta dificultad queda ilustrada más claramente en el caso de la integración conglomerada: los movimientos intersectoriales del capital pueden aumentar la eficiencia en la asignación de recursos sólo a través de las inversiones *green-field*, pero, si esto es así, ¿por qué la consolidación de los conglomerados casi invariablemente toma el camino de la fusión?

A estas alturas la respuesta puede parecer un poco tediosa: la consolidación comercial no es un asunto de eficiencia sino de control de la eficiencia. Mientras el capital siempre está intentando romper las barreras de su propia acumulación, la acumulación es imposible a menos que se impongan barreras al resto de los agentes, lo que incluye a la mayoría de los demás capitalistas. Las fusiones satisfacen ambas condiciones, permitiendo a los inversionistas ejercer su *libertad de obstaculizar*.

Ventaja diferencial

Vista desde la perspectiva de la acumulación diferencial, la aleación es un proceso de poder cuyo objetivo es superar al promedio y redistribuir el control. Su principal atractivo para los capitalistas es que contribuye directamente a la amplitud diferencial, pero sin llegar a minar –y en ocasiones impulsando– el potencial de la profundidad diferencial.[14] Adicionalmente, al aumentar el tamaño de las entidades fusionadas, al vincularlas más estrechamente con otras firmas y órganos estatales, e implicarlas más en el diseño de políticas y regulaciones, las fusiones estabilizan el crecimiento del ingreso y así reducen el riesgo diferencial.[15] Finalmente, las fusiones a menudo generan un hype diferencial del que los propietarios pueden sacar ventaja.

---

14 Notemos que la acción de fusionarse no tiene un efecto directo en la profundidad. El impacto en la profundidad es sólo indirecto, a través de la creciente centralización corporativa (e incluso esto es apenas un factor que la favorece). La consolidación hace más fácil para las firmas coludirse y fusionarse con los órganos de gobierno. Pero el que la favorezcan no implica que la colusión y la fusión *realmente* acontecerán, ni tampoco que serán efectivas.

15 La dimensión del poder por lo general se pierde de vista en los análisis de las fusiones. Como vimos en el capítulo 11, el punto de vista convencional sobre la reducción del riesgo se concentra en la diversificación. La fusión hace el trabajo cuando combina firmas con patrones de volatilidad divergentes. Pero de acuerdo con los analistas, los propietarios podrían alcanzar la misma reducción sin tomarse tantas molestias, simplemente incluyendo acciones de la misma firma con la que podría realizarse la fusión en un portafolio financiero diversificado.

La inconsistencia en este argumento es que las entidades detentadas en estos dos casos son muy diferentes. Para ver por qué, imaginemos a un capitalista que posee un uno por ciento de las acciones de cada refinería de petróleo individual en el panorama comercial de su época, antes de que llegara John D. Rockefeller. Ahora comparemos este escenario con uno en que el capitalista posee una participación del uno por ciento de la Standard Oil of New Jersey *después* de que la compañía absorbió a todas estas refinerías independientes. La diversificación de las dos participaciones es técnicamente idéntica, pero su patrón de ingresos seguramente

Manteniéndose constantes las demás circunstancias, resulta más sensato comprar que construir. Pero entonces las demás circunstancias *no pueden* permanecer constantes. La razón es simple: la aleación creordena las condiciones de las que depende.[16]

Tres transformaciones

Debemos reparar en tres transformaciones en particular. En primer lugar, la aleación es semejante a comerse a la gallina de los huevos de oro. Al tomar control sobre las empresas adquiribles dentro de un determinado sector corporativo, las firmas adquirientes depredan la reserva de sus posibles objetivos a futuro. A menos que esta reserva sea reabastecida, las fusiones y las adquisiciones terminarán por contribuir a la creación de una estructura altamente centralizada dentro de la cual el capital dominante se ha apropiado de todo lo que vale la pena poseer. A partir de cierto punto, entonces, la aleación debe desacelerarse. Y aunque todavía es posible que dentro del círculo del capital dominante se produzcan aleaciones (mediante compras entre las grandes corporaciones), el impacto en la acumulación diferencial de todo el grupo en relación con el promedio será mínimo: en este punto, el capital dominante ha crecido tanto que él mismo es el promedio.

Hasta cierto punto, el crecimiento de las inversiones *green-field*, al crear nuevas firmas y nuevos empleos, sirve para reabastecer la reserva de compañías adquiribles. Pero entonces –éste es el segundo punto que debemos resaltar–, dado que el crecimiento de estas inversiones tiende a seguir de cerca el ritmo de la aleación, tanto en el volumen de los empleos como en el valor monetario, su principal efecto es la ralentización del proceso de depredación, no la detención del mismo. En efecto, el solo proceso de aleación, al alejar los recursos de las inversiones *green-field*, tiene el impacto compensatorio de reducir el crecimiento, y esa reducción acelera el proceso de depredación. Así, tarde o temprano, el capital dominante es reconducido hacia sus límites, es decir, los límites de su propio universo corporativo, en el que las posibles presas son pocas o ninguna.[17]

---

no lo es. Históricamente, el caso *anterior* a la absorción estuvo asociado con una competencia mortífera y la ausencia del poder organizado, lo cual significaba una volatilidad colosal; en el caso *posterior* a la absorción, el régimen político-económico impuesto por la Standard Oil trajo consigo un beneficio más estable y un riesgo mucho menor.

16 Debido a esta *creordenación*, los estudios macro de las fusiones y las adquisiciones, como los de Mitchell y Mulherin (1996), Weston, Chung y Siu (1998) o Winston (1998), son por lo general insuficientes. Aunque estos estudios reconocen el rol de los cambios estructurales, tales como el aumento de la competencia, el cambio técnico y la desregulación política, tienden a tratar estos cambios como *choques* exteriores, a los cuales los negocios "responden" mediante la aleación.

17 La industria de la comida ofrece una ilustración típica de este proceso (los datos pertenecen a los archivos de los autores). Durante los años ochenta, el sector atravesó por un gran número de aleaciones. En 1981, la fusión de 1,900 millones de dólares entre Nabisco y Standard

Finalmente, la aleación corporativa a menudo resulta socialmente traumática. Es común que implique una dislocación masiva así como un realineamiento significativo del poder; está restringida por la capacidad de las instituciones estatales para reordenar velozmente las nuevas formaciones corporativas, y también resulta bloqueada por la velocidad a la que la burocracia corporativa puede adaptarse (un punto enfatizado por Penrose 1959). La consecuencia es que a medida que la aleación se acelera, engendra también más y más bloqueos, contradicciones y fuerzas opuestas.[18]

Desde el punto de vista general, la depredación de las posibles presas, el efecto negativo del crecimiento como consecuencia del bajo nivel de las inversiones *green-field*, y la emergencia de las fuerzas opuestas al proceso, sugieren que la aleación corporativa no puede desarrollarse continuamente ni sin tropiezos (Proposición 4 del capítulo 14).

Romper las barreras

Si esto es así, ¿por qué la aleación se mueve cíclicamente? En otras palabras, ¿por qué la tendencia ascendente se reanuda tras los tropiezos? ¿Y cuál es el significado de esta recuperación?

Desde la perspectiva del capital dominante, la aleación simplemente es demasiado importante como para renunciar a ella. Y si bien es posible que no existan muchos candidatos atractivos para la adquisición dentro de un uni-

---

Brands produjo Nabisco Brands, que posteriormente se fusionaría con R.J. Reynolds, en una transacción de 4,900 millones de dólares, creando RJR Nabisco. Unos años después, KKR, que había adquirido Beatrice por 6,200 millones de dólares, pagó 30,600 millones de dólares para apropiarse de RJR Nabisco, la mayor adquisición registrada hasta entonces. Por otro lado, Nestlé se apoderó de Carnation (2,900 millones de dólares) y de Rowntree (4,500 millones de dólares); Grand Metropolitan adquirió Pilsbury (5,700 millones de dólares) y Guiness (16,000 millones de dólares); Phillip Morris compró General Foods (5,700 millones de dólares) y Kraft (13,400 millones de dólares); BCI Holdings se apoderó de algunas divisiones de Beatrice (6,100 millones de dólares); y Rhône-Poulenc compró Hoechst (21,900 millones de dólares). Para finales de los años ochenta, la oleada de las fusiones se detuvo. Según el *Financial Times*, en aquel tiempo las compañías de comida eran baratas, sin embargo "los accionistas se han alejado de las acciones de estas compañías […] en parte debido a la ausencia de objetivos de adquisición realmente atractivos" dentro de una industria cuyo "mayor problema ha sido el crecimiento mínimo de las ventas" (Edgecliffe-Johnson 2000). Durante la década de los noventa tuvieron lugar nuevas transacciones de gran tamaño, tales como la adquisición de Nabisco por Philip Morris (14,900 millones de dólares), si bien estas operaciones fueron más bien una reestructuración de activos entre las grandes firmas. La experiencia de alcanzar el "límite" fue resumida metafóricamente por un ejecutivo de Bestfood, cuya compañía había sido tomada por Unilever: "he estado en Bentonville, Arkansas [sede las oficinas principales de Wal-Mart] y me gustaría decir que no es el fin del mundo, pero puedes verlo" (íbid.).

18 Por ejemplo, la ley Glass-Stegall, del año 1933, prohibió a los bancos realizar inversiones industriales, prohibición que sólo recientemente fue flexibilizada. Transformaciones similares produjeron el desmantelamiento de la compañía japonesa Zaibatsu en la posguerra, la separación comercial de los *holdings* sudafricanos y la venta de los bancos israelíes de sus divisiones "no-financieras" en los años noventa, y la transnacionalización de la coreana Chaebol durante los años 2000.

verso corporativo determinado, *fuera* de él todavía hay numerosas presas. Es evidente que para tomar ventaja de esta amplia reserva, el capital dominante tiene que romper sus barreras originales –y esto es precisamente lo que sucedió a medida que Estados Unidos se desplazó de una oleada de aleaciones a otra (Proposición 5 del capítulo 14).

La primera de ellas –la oleada del monopolio–, marcó la emergencia de las grandes compañías modernas, conformándose corporaciones gigantes dentro de sus propios sectores *originales*. Una vez que esta fuente de aleación fue más o menos devastada, la expansión obligó a las firmas a moverse más allá de los límites de su sector. En efecto, la siguiente oleada, de carácter oligopólico, atestiguó la formación de conglomerados verticalmente integrados cuyo control se extendió gradualmente a lo largo de *sectores* enteros tales como el petróleo, la maquinaria y la producción de alimentos, entre otros. La siguiente fase abrió por completo el *universo de las corporaciones en los Estados Unidos*; las firmas transgredieron sus fronteras especializadas originales para formar largos conglomerados con múltiples líneas de negocios, desde materias primas hasta manufacturas, servicios y finanzas. Finalmente, una vez que el plano nacional estuvo más o menos integrado, la principal vía para la expansión fueron las fronteras internacionales, lo que resultó en la más reciente oleada de fusiones, de carácter global.[19]

Hasta hace poco tiempo, la oleada global estuvo caracterizada por una considerable desagregación, pues muchas compañías volvieron a concentrarse en sus respectivas actividades torales, en las cuales gozaban de una posición privilegiada para sus ganancias. La razón principal es que la globalización permite una expansión intrasectorial adicional a través de las fronteras, al tiempo que en el interior de los países legitima la centralización en el nombre de la "competitividad global". No obstante, esta reconcentración está condicionada a agotarse eventualmente, empujando al capital dominante otra vez hacia la conglomeración, esta vez en una escala global. De hecho esta re-conglomeración ya está ocurriendo en áreas como la computación, la comunicación, el transporte y el entretenimiento, donde el cambio tecnológico está rápidamente borrando las líneas entre las clasificaciones industriales clásicas.[20]

---

19 El proceso, claro está, no es exclusivo de los Estados Unidos. Por ejemplo, "Antes [de que Sudáfrica] comenzara con la progresiva liberación de los controles cambiarios en 1994", escribe el *Financial Times*, "las grandes compañías evitaban expandirse en el extranjero. Con el capital encerrado en casa, fagocitaron a todas las compañías disponibles dentro de sus ramos respectivos antes de adquirir compañías de otros sectores y convertirse en conglomerados" (Plender y Mallet 2000). Para análisis de la acumulación diferencial, la consolidación de los negocios y la globalización en Sudáfrica e Israel, véase Nitzan y Bichler (1996) y Nitzan y Bichler (2001).

20 Por ejemplo, las compañías de la información, las telecomunicaciones y el entretenimiento tales como Cisco, Alcatel-Lucent, Microsoft, Time Warner, NewsCorp, Hutchison Whampoa y Vivendi, combinan cada vez más la computación (hardware y software), los servicios (consultoría), la infraestructura (cables y satélites), los contenidos (televisión, películas, música y medios impresos) y la comunicación (internet y telefonía), mientras que compañías de la

Y, en efecto, el mayor impacto de las fusiones es la *creordenación* no de la producción capitalista sino del poder capitalista en gran escala. La razón de esto está enraizada en la naturaleza dialéctica de la aleación. Al tender siempre hacia la superación de sus barreras sociales –desde una industria hacia un sector, luego hacia un Estado-nación y finalmente hacia el mundo entero–, y eventualmente consiguiéndolo, las fusiones generan una poderosa tendencia hacia la "integración jurídica", para utilizar la terminología de Olson (1982). Sin embargo esta misma integración enfrenta al capital dominante con nuevos rivales y bajo nuevas circunstancias, y así genera una necesidad constante de *creordenar* las instituciones de poder más amplias de la sociedad, incluyendo el Estado de capital, las relaciones internacionales, la ideología y la violencia.

Aunque esta *creordenación* del poder conducida por las fusiones aún debe ser teorizada y empíricamente investigada, algunas de sus tendencias más importantes deben ser subrayadas al menos tentativamente. En lo que resta de este capítulo examinaremos algunos de los principales procesos que cobran forma a medida que las fusiones rompen su última barrera y se adentran en la fase global.

Globalización

Desde el punto de vista del capital como poder, la globalización es *la capitalización del poder en una escala global* y su vehículo principal es el *movimiento del capital*.[21] La noción de "movimiento" puede tener diferentes significados, así que debemos detenernos a clarificar su sentido antes de comenzar.

En el lenguaje común y corriente, las alusiones a la movilidad internacional del capital remiten a un marco de referencia macroestatista: el capital es visto como una entidad "económico-productiva" que de alguna manera "fluye" de un Estado a otro. Pero esto no es lo que ocurre en la realidad. Por definición, la movilidad del capital es un proceso puramente *pecuniario*. Usualmente lo único que acontece es una reestructuración de los derechos de propiedad, en la que los capitalistas extranjeros adquieren un activo de (o lo venden a) sus contrapartes nacionales. Ocasionalmente esta adquisición altera el valor del activo transferido, pero ese cambio es también puramente pecuniario. Los contadores simplemente ajustan el valor de su patrimonio o su deuda en el lado derecho de su hoja de balance y su fondo comercial en el lado izquierdo; eso es todo.

---

industria del "ocio" como Carnival Cruise son propietarias de líneas marítimas, hoteles, aerolíneas y equipos deportivos. Otras compañías como General Electric o Philip Morris no han abandonado nunca la conglomeración, y continúan expandiéndose en numerosas direcciones.

21 Es claro que la globalización posee otras muchas dimensiones, pero éstas son secundarias para nuestro objetivo. Sobre el debate de la globalización puede consultarse Gordon (1988), Du Boff *et al*. (1997), Sivanandan y Wood (1997), Burbach y Robinson (1999), Hirst y Thompson (1999), Radice (1999), Sutcliffe y Glyn (1999) y Mann *et al.* (2001-2).

No hay un cruzamiento de fronteras de las máquinas, las estructuras, los vehículos, el conocimiento técnico ni los empleados. Estos ítems pueden o no moverse, pero sus movimientos simplemente representarán un reacomodo en el lado izquierdo de la hoja de balance; no tienen ninguna influencia sobre la inversión extranjera en cuanto tal.

El impacto real de los flujos de capital tiene lugar en la naturaleza del poder que les subyace. Cuando la propiedad cruza una frontera, altera la organización y las instituciones de poder en ambos lados, y eventualmente modifica el significado mismo de la frontera. En este sentido la movilidad del capital *creordena* el Estado de capital, desde dentro y desde fuera, y es esta transformación fundamental lo que debemos descifrar.

Los movimientos del capital y la imposible trinidad

La mayoría de los análisis del movimiento del capital se concentran en su supuesto carácter cíclico. La visión más común es que, aunque el flujo de capital se ha acelerado desde los años ochenta, la aceleración es parte de un patrón recurrente más general, y que los picos de este proceso se registraron a finales del siglo XIX y principios del XX (Taylor 1996).

La aproximación estándar a estas subidas y bajadas en la movilidad del capital es conocida como la “trinidad imposible” de la economía política internacional. De acuerdo con este marco, existe una interrelación necesaria entre (1) la soberanía estatal, (2) la movilidad del capital y (3) la estabilidad monetaria internacional, tres condiciones de las cuales sólo dos pueden coexistir en un momento dado (Fleming 1962; Mundell 1963; Cohen 1993).[22]

Así, bajo el Patrón Oro “liberal” que duró hasta la Primera Guerra Mundial, la limitada soberanía estatal permitió tanto la libre movilidad del capital como la estabilidad monetaria internacional. Durante el periodo de entreguerras, la emergencia de la autonomía estatal junto con la ausencia de obstáculos a los flujos de capital hizo estragos en la estabilidad monetaria. Después de la Segunda Guerra Mundial, el cuasiestatista sistema Breton Woods impuso límites al capital para permitir la autonomía política sin comprometer la estabilidad monetaria. Finalmente, desde la década de los setenta, el advenimiento del neoliberalismo nuevamente ha quitado las trabas a la movilidad del capital, aunque todavía no es claro cuál de los otros nodos de la trinidad –si la soberanía estatal o la estabilidad monetaria– deberá entregar a cambio.

22 Esta lógica descansa en la identidad exterior entre la balanza de cuenta corriente y la cuenta de capital. Si el sistema monetario internacional permaneciera estable (en términos de las tasas de cambio), los gobiernos podrían conservar la soberanía nacional sobre las exportaciones y las importaciones sólo si los movimientos del capital son controlados para “compensar” los déficits de la balanza de pagos. En ausencia de tales controles al capital, los gobiernos tendrían que renunciar a su autonomía política; de lo contrario, el desequilibrio entre la cuenta corriente y la cuenta de capital conduciría a un reacomodo de la moneda y a la inestabilidad monetaria internacional.

¿Por qué el mundo se ha movido desde el liberalismo a la inestabilidad, luego al estatismo y finalmente de vuelta al (neo)liberalismo? ¿Existe una suerte de ciclo inevitable o subyace un proceso histórico que hace fundamentalmente diferente a cada "fase"? Las respuestas varían ampliamente.[23]

Las interpretaciones liberales hacen énfasis en el impacto en el largo plazo de la tecnología, que empuja hacia un mercado más libre y hacia una mayor movilidad del capital, con desafortunados tropiezos creados por la intervención gubernamental y otras distorsiones. Desde esta perspectiva, el estatismo de posguerra, o "liberalismo incorporado" como Ruggie (1982) lo llamó años más tarde, fue principalmente una aberración histórica. Después de la guerra, los gobiernos tomaron ventaja de la debilidad temporal del capitalismo para imponer toda suerte de restricciones y barreras. Pero eventualmente el imparable avance de la información y la comunicación los hizo sucumbir, lo que dio por resultado el que la tasa de rendimiento, y no los caprichos políticos, nuevamente gobernara sobre los movimientos del capital.

Los críticos de esta teoría del "curso natural de las cosas" tienden a revertir el enfoque. Así, según Helleiner (1994), la cuestión clave no reside ni en las tendencias expansionistas de la tecnología y los mercados, ni en su impacto sobre la propensión del capital a moverse, sino más bien en la voluntad de los Estados (es decir, los gobiernos) a dejar que estos movimientos se produzcan. Desde esta perspectiva, la regulación Estatal no es una aberración, sino el factor determinante, factor al que los gobiernos pueden recurrir o no a voluntad.

Frieden (1998) sugiere que una importante razón de tales cambios de actitud cíclicos, es el desplazamiento de la economía política de la deuda externa. De acuerdo con este punto de vista, durante la época del Patrón Estándar, Gran Bretaña se convirtió en un "acreedor maduro", de manera que estuvo interesado en la liberalización de los mercados para que sus deudores recibieran suficientes ingresos de las exportaciones y estuvieran en condiciones de cumplir sus obligaciones con el exterior. Estados Unidos alcanzó una posición similar durante los años setenta, y desde entonces ha utilizado su poder hegemónico para reimponer la liberalización, motivado por las mismas razones. De acuerdo con Goodman y Pauly (1995), esta segunda oleada del liberalismo fue favorecida por el deseo de los gobiernos de conservar los beneficios de su producción transnacional. Este último deseo requirió que se le abriera puerta a la intermediación financiera transnacional, lo que explica el desarrollo dual de las inversiones de cartera y la inversión extranjera directa.

¿Producción global o propiedad global?

¿Plus ça change, plus c'est pareil? [¿Mientras más cambia, más se parece?] De acuerdo con los escépticos de la globalización, la respuesta es afirmativa. Pese al reciente aumento en la movilidad del capital, dicen, la mayoría de las

23 Para puntos de vista y revisiones sobre este tema véase Cerny (1993), Helleiner (1994), Sobel (1994) y Cohen (1996).

compañías sigue siendo más nacional que global (véase por ejemplo Doremus *et al.* 1998; Weiss 1998; Hirst y Thompson 1999). La medida de la producción transnacional está fuertemente limitada: su participación en el producto bruto global creció del 5.6 por ciento en 1982 al 6.8 por ciento en 1990 y al 10.1 por ciento en 2006. Ni siquiera las 100 corporaciones transnacionales más grandes son "completamente" globales: en 2005 su Índice de *transnacionalidad* –definido como el promedio de las ratios de los activos extranjeros y los activos totales, las ventas en el extranjero y las ventas totales y el empleo en el extranjero y el empleo total– era sólo del 60 por ciento, comparado con el 51 por ciento en 1990.[24]

Es difícil argumentar contra los datos, pero sucede que en esta ocasión tales datos son irrelevantes. Como señalamos en el preámbulo de esta sección, el flujo de capital indica el movimiento no de las máquinas ni de la producción, sino de la propiedad. Por lo tanto, la cuestión crucial no reside en la localización de las fábricas y los empleados, sino en la de los capitalistas, y desde este punto de vista el panorama luce muy diferente.

Desde la perspectiva del lado de los activos en la hoja de balance, una compañía cuyas fábricas y oficinas están localizadas en Estados Unidos es enteramente "doméstica". Pero esta producción "completamente estadounidense" no nos dice nada acerca de las obligaciones de la compañía. Si sus propietarios emiten bonos en el mercado europeo, piden dinero de un banco de Kuwait, o venden su patrimonio a un capitalista coreano, su compañía, aunque por su localización siga siendo "doméstica", súbitamente se vuelve "global".

¿Qué tan diferente es la globalización de la propiedad respecto de la globalización de la producción? Según una reciente investigación del McKinsey Global Institute, entre 1990 y 2006 la proporción global de los activos en manos extranjeras casi se ha triplicado, pasando del 9 por ciento al 26 por ciento. Este aumento fue considerable: las obligaciones de las corporaciones en manos extranjeras aumentaron del 7 al 21 por ciento, los bonos de los gobiernos en manos extranjeras aumentaron del 11 al 31 por ciento, y las acciones de las empresas en manos extranjeras aumentaron del 9 al 27 por ciento (Farrell *et al*. 2008: p. 73, ilustración 3.10).

¿Cómo se comportaron estas proporciones a finales del siglo XIX y comienzos del XX, un periodo en el que la movilidad del capital supuestamente alcanzó un nivel récord? Dado que no hay datos disponibles sobre los activos globales en dicho periodo, la cuestión no puede ser abordada directamente. Pero podemos examinarla indirectamente midiendo el crecimiento de los activos globales en relación con el producto bruto global. La Figura 15.4 presenta esta comparación. Los estimados, elaborados a partir del trabajo de Obstfeld y Taylor (2004), muestran la ratio de los activos brutos bajo control extranjero

---

24 Las ratios en este párrafo se calculan a partir de la United Nations Conference on Trade and Development (2000, Tabla I.1, p.4 y Tabla III.3, p. 76, Tabla I.4 p. 9 y Tabla I.12 p. 26).

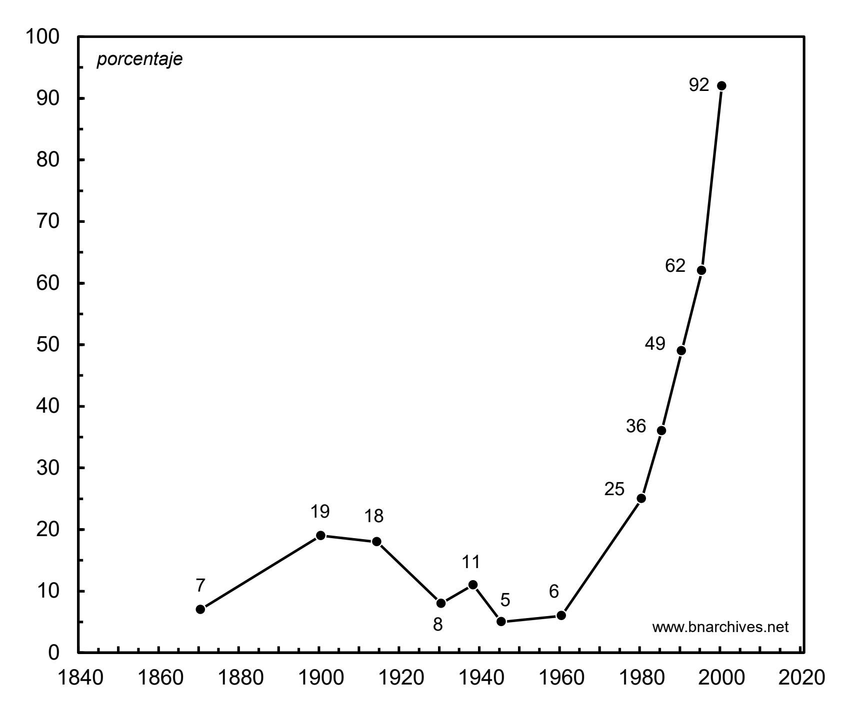


Figura 15.4 Ratio de los activos extranjeros brutos a nivel global entre el producto bruto global

* El stock bruto de activos extranjeros se compone de efectivo, préstamos, obligaciones y patrimonio detentados por no residentes.

Fuente: Obstfeld y Taylor (2004), pp. 52-53, Tabla 2-1.

(incluyendo dinero en efectivo, préstamos, bonos y fondos propios detentados por no-residentes) entre el producto bruto global.

Basados en esta aproximación, la transnacionalización histórica de la propiedad parece ser menos cíclica de lo que los escépticos de la globalización quieren creer. El cuadro confirma el aumento de los activos bajo control extranjero durante las últimas décadas del siglo XIX, cuando el imperialismo británico se aproximaba a su cenit; muestra el descenso relativo de estos activos durante la primera mitad del siglo XX, cuando la inestabilidad, la depresión, las guerras y los controles sobre el capital obstaculizaron el movimiento del capital; y demuestra el resurgimiento de la propiedad extranjera desde principios de los setenta, cuando el liberalismo materializado dio nacimiento al capitalismo global.

La amplitud de este "ciclo" de largo alcance, sin embargo, ha aumentado considerablemente. Durante la fase anterior, los activos extranjeros alcanzaron un máximo del 20 por ciento del producto bruto global; en la fase actual, que hasta el momento no da signos de ralentizarse, su proporción respecto del producto bruto global supera el 90 por ciento.

¿Neto o bruto?

Así que la cuestión es la siguiente: ¿cómo el patrón supuestamente *cíclico* de los flujos de capital genera lo que parece ser una escalada *secular* del stock del capital extranjero? La respuesta es doble. Primero, incluso si el movimiento del capital efectivamente fluctúa, con el paso del tiempo el impacto que tiene en el nivel del stock de capital tiende a ser acumulativo (un punto enfatizado por Magdoff 1969). Un segundo punto, menos evidente a la intuición pero igualmente importante, es que el movimiento del capital puede no ser tan cíclico como parece.

Debemos notar que la mayoría de los análisis sobre los flujos del capital se concentra en los movimientos netos; es decir, en la *diferencia* entre la entrada y la salida de capital.[25] Pero esta decisión es inadecuada y potencialmente engañosa. La integración capitalista y la globalización pueden moverse en ambas direcciones, lo que significa que la medición apropiada consiste en la utilización del flujo bruto, es decir, la *suma* de las entradas y las salidas (Wallich 1984). Las magnitudes netas y brutas son idénticas cuando el capital se mueve sólo en una dirección, ya sea hacia adentro o hacia afuera de un país. Pero cuando los flujos recorren ambas direcciones, los números pueden variar.

La divergencia de las dos medidas es claramente ilustrada por la Figura 15.5. El cuadro contrasta los flujos de capital netos y brutos en los países del G7 (ambas series se expresan como porcentaje de la formación bruta de capital fijo del G7).[26]

La figura muestra que, desde los años ochenta, el incremento relativo de los flujos privados brutos fue poderoso y continuo, mientras que el de los flujos netos fue más limitado y cíclico. Como resultado, para 2007 el valor de los flujos brutos alcanzó el 82 por ciento del valor de las inversiones *green-field*; en contraste, el valor del flujo neto alcanzó sólo el 16 por ciento.[27]

Desafortunadamente, la falta de información histórica sobre los movimientos brutos dificulta la comparación de los procesos actuales con las condiciones que prevalecían a comienzos del siglo XX. Sin embargo, el hecho de que en aquel entonces la porción de la inversión bruta en el producto bruto global

---

25 El motivo principal de esta decisión es la conveniencia. Generalmente no existen datos directos sobre el flujo de capital; los datos disponibles son difíciles de obtener; y la mayoría de quienes escriben acerca del tema prefieren, de entrada, mantenerse lejos del análisis empírico. Desafortunadamente, los analistas han hallado una manera de evadir estas dificultades. Las equivalencias que proponen las cuentas nacionales equiparan, por definición, el flujo neto de capital con el déficit corriente; y ya que los datos para este último rubro son fáciles de obtener, la mayoría de los autores simplemente los utiliza para aproximarse a aquél.

26 Utilizamos aquí la información del G7 (el G8 menos Rusia) para poder construir series históricas lo suficientemente largas.

27 Notemos que las series en la Figura 15.5 están basadas en información que se publica al final de cada año y por lo tanto no reflejan las fluctuaciones instantáneas. Si incluyéramos estos últimos movimientos en nuestra medición, la disparidad entre los flujos netos y brutos sería más amplia.

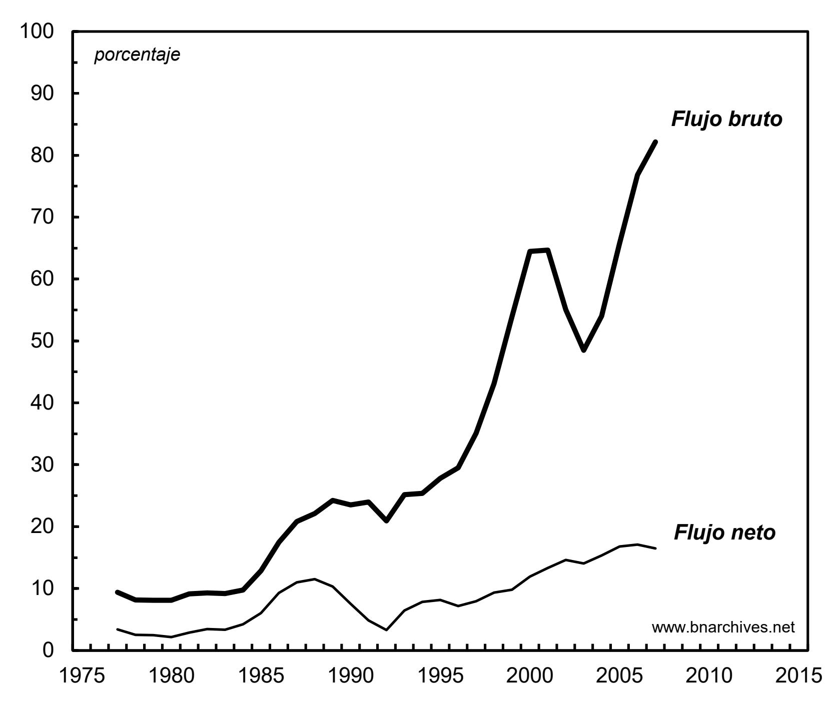


Figura 15.5 Flujos de inversión privada extranjera como porcentaje de la inversión bruta en formación de capital fijo, para países del G7

Nota: Series suavizadas en medias móviles de tres años. Los flujos comprenden la inversión directa e inversión de cartera. Los flujos brutos son calculados como la suma de los flujos entrantes y salientes. Los flujos netos son calculados separadamente para cada país como la diferencia entre los flujos entrantes y los salientes, y luego son convertidos a valores absolutos y agregados. Cada serie denota la ratio del total de los flujos del G7 entre el total de la inversión bruta en formación de capital fijo del G7, ambos expresados en US$.

Fuente: International Financial Statistics del FMI a través de Global Insight (código de las series: LAF para el tipo de cambio del dólar estadounidense; L93E&C para la inversión bruta en formación de capital fijo); Balance of Payment Statistics del FMI a través de Global Insight (código de las series: B4505 para la inversión directa en el extranjero; B4555Z para la inversión directa en el país que reporta la inversión; B4602 para la inversión en cartera en el extranjero; B4652Z para la inversión en cartera en el país que reporta la inversión); Global Insight International Database (código de la serie RX@UZ para el tipo de cambio Euro/$US; IFIX@EURO para la formación de capital fijo desde 1998 para los países de la Unión Europea).

fuera en general mayor a la actual, y el hecho de que los flujos de capital en ambas direcciones sea un fenómeno relativamente moderno, nos permiten sugerir que el ritmo actual de la globalización, sin hablar de su nivel, tal vez se encuentre en su máximo histórico.

Los flujos de capital y el **creorden** *del poder global*

Teóricamente, el hilo conductor de todos estos análisis es la creencia de que el capital fluye en respuesta a las fuerzas “primordiales” de la producción y el

comercio. De acuerdo con este punto de vista, los flujos de capital son dirigidos por las señales de las ganancias; estas señales indican dónde se necesita más capital; y el capital se necesita allí donde es más productivo (comparativamente o de cualquier otra forma).

Para nosotros, esta perspectiva pone de cabeza a la realidad. El movimiento global del capital no es un asunto de producción y eficiencia sino de propiedad y poder. Por sí mismas, las acciones de la inversión extranjera –de cartera o directa– no consisten sino en creaciones o alteraciones de atribuciones jurídicas.[28] La magnitud de esas atribuciones extranjeras –así como la magnitud de las atribuciones domésticas– es igual al valor presente del beneficio esperado en el futuro. Y ya que el nivel y la tendencia de ese beneficio reflejan el control de los negocios sobre la industria, se sigue que los flujos de capital a través de las fronteras reflejan la reestructuración no de la producción global, sino del poder capitalista global en su conjunto.[29]

Uno de los primeros autores en aproximarse al tema de la movilidad del capital internacional como una faceta de la propiedad y el poder fue Stephen Hymer (1960). Desde su perspectiva, las firmas preferirán la inversión extranjera a la exportación o la adquisición de licencias siempre y cuando la propiedad les confiera un poder diferencial –las "ventajas de la propiedad" como sería llamado más tarde–. Según esta interpretación, el poder de los inversionistas en el

---

28 La percepción popular de que las inversiones "directas" crean nueva capacidad productiva, a diferencia de las inversiones de "cartera", que representan únicamente transacciones en papel, es simplemente equivocada. En los hechos, ambas son transacciones en papel, y su única diferencia es el tamaño relativo: las inversiones con un valor superior al diez por ciento del valor de las acciones de la compañía en la que se invierte se clasifican como directas, mientras que aquellas con un valor inferior son consideradas como inversiones de cartera.

29 La "desvinculación" de los flujos de capital del crecimiento "subyacente" de la producción (asumiendo que antes estuvieron vinculados) poco a poco se ha ido imponiendo incluso entre los más religiosos. En una reunión reciente de banqueros centrales de todo el mundo en el Jackson Hole Retreat, los expertos se mostraban casi abrumados:

> Actualmente, los flujos de capital viajan de abajo arriba, de los países pobres a los países ricos (y principalmente hacia los Estados Unidos), en contraste con las predicciones de las teorías económicas estándar. Más aún, como Raghu Rajan, economista del Fondo Monetario Internacional, explicó a la audiencia del Jackson Hole, no hay evidencia de una relación positiva entre las entradas de capital neto y el crecimiento en el largo plazo de los países en desarrollo. La inversión extranjera directa puede ser un caso especial. Pero en lo general, la correlación es *negativa*: los países que menos han dependido del capital extranjero para su crecimiento han crecido en promedio más rápidamente. Esto es sorprendente, dado que el capital extra debería normalmente impulsar el crecimiento.
> (Guha y Briscoe 2006, énfasis añadido)

Pero para evitar que el desconcierto choque con la fe, los expertos se apresuran a culpabilizar a las "distorsiones":

> Una explicación posible, dijo Mr. Rajan, es que los países en desarrollo tal vez sean incapaces de absorber el capital extranjero eficientemente porque tienen sistemas financieros inadecuados […].
> (Íbid.).

extranjero establecidos en Estados Unidos parece haber aumentado exponencialmente durante los últimos cincuenta años, como se ilustra en la Figura 15.6.

El cuadro presenta dos indicadores de la globalización de las empresas estadounidenses. El primer indicador mide la porción de las exportaciones en el PIB, ofreciendo una aproximación de la contribución del comercio exterior a la ganancia total. El segundo mide la porción de las operaciones extranjeras en la ganancia neta de las corporaciones, ofreciendo una aproximación de la relevancia de la inversión extranjera como opuesta a la inversión doméstica.

Hasta los años cincuenta, la contribución relativa de los activos extranjeros en las ganancias era similar a la de las exportaciones (asumiendo que las ventas en el extranjero y en el interior son igual de rentables, de manera tal que la ratio de las exportaciones y el PIB corresponde a la ratio de la ganancia de las exportaciones y la ganancia total). Pero desde entonces, la importancia de las

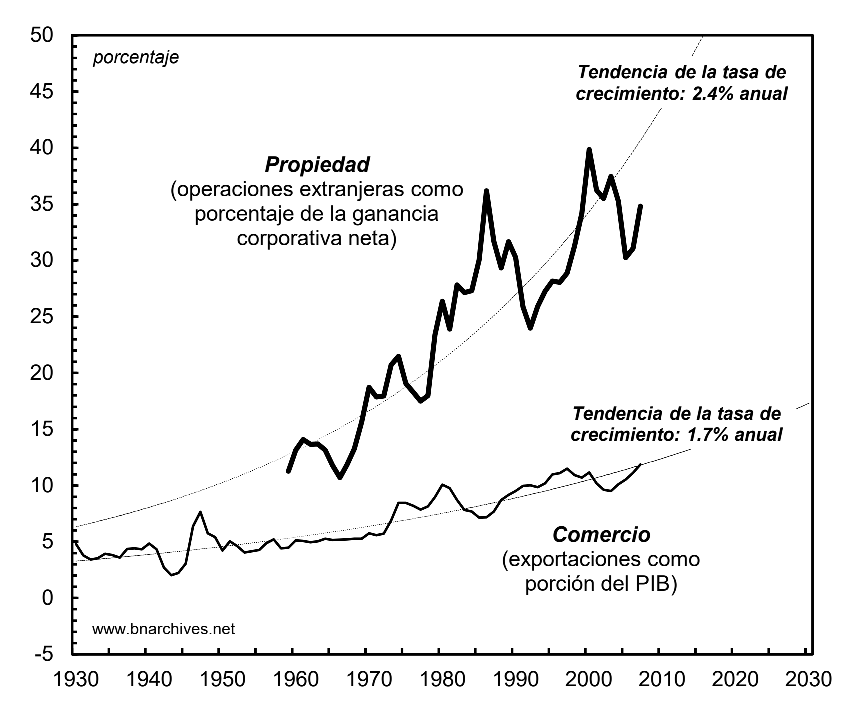


Figura 15.6 La globalización de las compañías estadounidenses: propiedad vs. comercio

* Inversiones provenientes del resto del mundo como porcentaje de las ganancias corporativas después de impuestos.

Nota: Series suavizadas en medias móviles de cinco años.

Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis a través de Global Insight (código de la serie: GAARP hasta 1998 y ZBECONRWRCT desde 1999 las ganancias corporativas después de impuestos provenientes del resto del mundo; ZA para las ganancias corporativa después de impuestos; X para las exportaciones; GDP para el PIB).

ganancias de la inversión extranjera han crecido mucho más rápidamente que las del comercio, elevándose a un tercio del total en los años recientes. Este rápido crecimiento de la ganancia extranjera puede parecer asombroso dado que, incluso con el reciente resurgimiento de la movilidad del capital, los flujos de comercio de Estados Unidos todavía son casi tres veces más grandes que los flujos de capital. Pero a diferencia del comercio, la inversión tiende a acumularse, y esa acumulación eventualmente hace que el beneficio en el extranjero sobrepase a aquel generado por las exportaciones.

Esta divergencia sirve para intensificar el poder que sirve de base a la liberalización del comercio. Los defensores de la integración global, siguiendo los pasos de Adam Smith y David Ricardo, tienden a enfatizar el rol central del "libre comercio". El comercio libre de obstáculos, dicen, es la principal palanca del aumento de la eficiencia y la reducción de los precios. Como tal, esta aseveración podría resultar cierta. Después de todo, la presión hacia la disminución de los precios es una de las razones por las que el capital dominante a menudo se siente indeciso en cuanto a la desregulación indiscriminada, en particular cuando esta desregulación permite a los competidores socavar sus márgenes diferenciales. A pesar de esta amenaza, las grandes firmas siguen apoyando el libre comercio por una buena razón. Para ellos, el libre comercio es el medio para algo mucho más importante: la libre inversión; lo que significa: la *libertad de imponer y capitalizar el poder*.

La inversión extranjera y la acumulación diferencial

Aunque con los datos disponibles es difícil comprobarlo, el crecimiento acumulativo (si bien irregular) de la inversión internacional debió haber contribuido considerablemente a la acumulación diferencial del capital dominante en los Estados Unidos. La razón es que mientras las exportaciones incrementan las ganancias de las firmas grandes y pequeñas, la mayor parte de los ingresos conseguidos en el extranjero va a parar a las grandes corporaciones. Por lo tanto la verdadera recompensa es la globalización de la propiedad, no del comercio. Mientras que el libre comercio puede impulsar o minar la acumulación diferencial, la libre inversión tiende principalmente a aumentarla. Pero entonces, dado que la libre inversión requiere del libre comercio, vale la pena apoyar a este último, incluso al costo de que aumenten la competencia y el déficit comercial.

La inversión extranjera, como cualquier otra inversión, es siempre un asunto de poder, pero la naturaleza de este poder ha cambiado significativamente con el tiempo. Hasta la segunda mitad del siglo XIX, la combinación de la rápida expansión capitalista y un alto crecimiento de la población hizo posible el aumento de la rentabilidad a pesar del simultáneo incremento del número de los competidores.[30] Entonces la necesidad de coludirse y la politización

30 Véase por ejemplo Veblen (1923, capítulo 4), Josephson (1934), Hobsbawm (1975, capítulos 2-3), Arrighi, Barr y Hisaeda (1999) y la Figura 12.3 y la discusión relativa al tema en este

explícita estaban más limitadas; y como resultado, la mayor parte de los flujos de capital consistía en pequeños portafolios de inversión asociados principalmente a la expansión de las inversiones *green-field* (Folkerts-Landau, Mathieson, y Schinasi 1997, anexo VI).

Pero eventualmente el exceso de capacidad se hizo presente, dando origen al progresivo desplazamiento desde el predominio de las inversiones *green-field* al de la aleación, tal como vimos en este capítulo. Durante más de medio siglo este desplazamiento fue primordialmente doméstico; las fusiones y adquisiciones tuvieron primero que romper diversas barreras nacionales. Sólo en los años setenta y ochenta el proceso se volvió realmente global, y sólo entonces el carácter del flujo del capital comenzó a cambiar.

La necesidad de ejercer el control ha desplazado gradualmente el énfasis hacia una mayor inversión extranjera directa, mientras que la amenaza del exceso de capacidad ha alejado a tales inversiones de los proyectos *green-field* y las ha acercado a los proyectos de aleación. En el presente, más del 75 por ciento de toda la inversión extranjera directa toma la forma de fusiones y adquisiciones transnacionales (United Nations Conference on Trade and Development 2000:117 Figura IV.9).

Desde la perspectiva del poder, por lo tanto, podría afirmarse que desde finales del siglo XIX y durante la primera mitad del siglo XX, la movilidad del capital fue principalmente un asunto abierto a la “decisión”. Pero hacia finales del siglo XX se convirtió más bien en una “necesidad”, un imperativo proveniente de una combinación del exceso de capacidad y del crecimiento acumulativo de las firmas gigantes, para las cuales la rentabilidad de la expansión depende en una medida creciente de la aleación global y del avance de la estagnación (Proposición 3 del capítulo 14).[31]

En síntesis, existe un vínculo distante pero fundamental que conduce desde los imperativos generales del poder capitalista a la lógica de la acumulación diferencial, a la aleación y a la movilidad del capital (Proposición 5 del capítulo 14). Desde este punto de vista, el propósito de la globalización no es incrementar el crecimiento sino la ganancia diferencial; se rige no por la búsqueda de una mayor eficiencia global, sino por la necesidad de controlar la eficiencia en escala global; y finalmente, y de forma más importante, es inherente al *creorden* capitalista. Sin la globalización de la propiedad, el capital dominante no puede superar sus barreras nacionales, y si no puede hacerse global, su amplitud diferencial está condenada a colapsar. En este sentido, la globalización es parte de la lógica interna de la acumulación. Puede ser revertida sólo alterando esa lógica, o alejándose por completo de ella.

---

libro.

31 Es obvio que el “crecimiento económico” no puede ser un fin en sí mismo. Pero sucede que, *en el capitalismo*, dicho crecimiento resulta crucial para la subsistencia, el empleo y la seguridad personal de la mayoría de las personas.

Apéndice al capítulo 15: datos sobre las fusiones y adquisiciones

No existen series históricas sistemáticas para las fusiones y las adquisiciones en los Estados Unidos (otros países tienen incluso menos información). Las series de las fusiones y adquisiciones construidas en este capítulo y expresadas en las Figuras 15.2 y 15.3 están calculadas sobre la base de diversos estudios. Estos estudios a menudo utilizan definiciones diferentes y cubren diferentes universos de compañías.

Los valores en dólares de las fusiones y adquisiciones para el periodo 1885-1919 están tomados de Nelson (1959, Tabla 14, p.37), mientras que los datos que cubren el periodo 1920-29 provienen de Elis (1969) y son reportados en Historical Statistics of the United States (U.S. Department of Commerce. Bureau of the Census, 1975, Vol. 2, Tabla V38-40, p. 941). Ambas series de datos cubren sólo las transacciones de la manufactura y la minería, pero no reflejan la aleación paralela que tiene lugar en otros sectores (Markham 1955).

Los datos para el periodo 1930-66 provienen de la U.S. Federal Trade Commission reportados en el Historical Statistics of the United States (1975, Vol. 2, Tabla V38-40, p.914). Estos datos, que cubren únicamente la manufactura y la minería, pertenecen al número de transacciones más que a su valor en dólares. Significativamente, el número de fusiones y adquisiciones está fuertemente correlacionado con la ratio del valor de las fusiones y las adquisiciones entre el valor de las inversiones *green-field*, durante los periodos anteriores y subsecuentes a aquellos en los que hay información disponible (los años veinte y el periodo de los años sesenta a los ochenta). En nuestros cálculos, asumimos que existe una correlación similar durante el periodo 1930-66 y utilizamos la primera serie (ajustando la base) como un indicador de esta última ratio.

De 1967 en adelante, otra vez usamos los datos sobre el valor, pero ahora se abarcan todos los sectores. Las figuras para 1967-79 son tomadas de W.T. Grimm, reportadas en Weston (1987, Tabla 3.3, p. 44). Para 1980-83, los datos provienen de Securities Data Corporation, los cuales incluyen únicamente transacciones mayores a un millón de dólares. El siguiente grupo de datos, que abarca el periodo 1984-2003, incluye transacciones de cinco millones de dólares o más y proviene del Thompson Financial. Los datos para 2004-7, también del Thompson Financial, cubren transacciones de diez millones de dólares o más. Estos últimos datos son empalmados con las series previas para mantener la coherencia.

Para construir nuestro indicador de la ratio de las fusiones y las adquisiciones entre la inversión fija bruta, dividimos, para cada año, el valor en dólares de las fusiones y adquisiciones entre el correspondiente valor en dólares de la inversión fija privada bruta interior. Hasta 1928, la información sobre las inversiones *green-field* pertenece a la inversión fija total (privada y pública) y es tomada del Historical Statistics of the United States (1975, Vol. 1, Serie F105,

p. 231).[32] De 1929 en adelante, los datos cubren la inversión privada fija bruta, y son tomados del U.S. Bureau of Economic Analysis vía Global Insight (código de la serie: IF). Para el periodo 1930-66, empalmamos el número de transacciones, vinculándolo con las ratios de valor anteriores y posteriores.

32 [Bichler y Nitzan, 2018: nótese que nuestros datos originales sobre las inversiones *green-field* hasta 1928 están sobrestimados. Este error no altera nuestras conclusiones generales (véase la nota a pie 5).

16 Profundidad

> *Agricultor*: Creo que es por causa de ustedes, caballeros, que hay tal carestía, por la razón de que ustedes elevan el valor de sus tierras a un nivel tal, que el hombre que vive de ellas necesita vender caro […] o no podrá pagar la renta.
>
> *Caballero:* Y yo digo que es por causa de ustedes, agricultores, que nos vemos forzados a aumentar nuestras rentas por razón de que debemos comprar tan caro todas las cosas que tenemos de ustedes […] [que] cuestan ahora el doble […].
>
> — "Discurso sobre la prosperidad común de este reino de Inglaterra", texto del siglo XVI, citado por Leo Huberman en *Los Bienes Terrenales del Hombre*

A los agricultores y caballeros del siglo XVI puede disculpárseles que fracasaran en comprender las "leyes" universales de la inflación. No podían darse cuenta de que sus propios problemas locales de hecho eran parte de un proceso global mucho más amplio. Eran inconscientes del influjo de los metales preciosos e ignorantes de la creciente importancia del crédito y la capitalización. Carecían de datos comparativos y no tenían economistas a su disposición para que los "interpretaran". De hecho, en lo que les concernía la inflación ni siquiera existía. Sólo existía el alza de los precios. El uso común del término "inflación" se produciría hasta tres siglos más tarde.

Y sin embargo, estos iletrados del siglo XVI eran suficientemente inteligentes para ver lo que la mayoría de los economistas contemporáneos desean que olvidemos –es decir, que la inflación es un *proceso conflictivo en torno a la redistribución–*. Los precios que los agricultores establecían representaban costos para los caballeros, mientras que los precios que los caballeros establecían representaban costos para los agricultores. Ambos alzaban sus precios, pero nunca a la misma velocidad. Y esta diferencia significaba que quienes elevaban sus precios más rápidamente redistribuían el ingreso de quienes lo hacían más lentamente.

Pero la lucha inflacionaria no es simplemente una escaramuza entre individuos o grupos “independientes”.[1] Es todo un *régimen*, un proceso político englobante de transformación del poder capitalista. Notemos que la inflación por sí misma es mucho más antigua que el capitalismo. Como hemos visto, los precios ya existían en las civilizaciones tempranas, y eran apalancados y manipulados mucho antes de la llegada del capital. Pero el capitalismo es el primer modo de poder *abrumadoramente* denominado en precios. Por lo tanto, fue sólo con el ascenso de la acumulación que la inflación pudo aparecer como un aspecto crucial del *creorden* social; y fue sólo en el siglo XX, con el ascenso de las grandes unidades organizadas, que la inflación se convirtió en una característica definitiva del Estado de capital. El propósito de este capítulo es examinar algunas de las formas en que los precios y la inflación asumen este rol a lo largo del proceso de acumulación diferencial.[2]

Profundidad: interna y externa

Una de las características más flexibles de la megamáquina capitalista es su capacidad para incrementar el poder tanto directa como indirectamente (Ecuación 4 del capítulo 14). El poder capitalista, ejercido sobre la sociedad como un todo, está codificado en el nivel y el ritmo del beneficio diferencial. Como hemos visto el capital dominante puede *ampliar* este poder directamente haciendo que sus organizaciones crezcan con más rapidez que el promedio. Pero existe también otro camino, indirecto, que consiste en *profundizar* el poder elemental de sus organizaciones. Mientras que la amplitud depende del número de empleados en la organización corporativa, la profundidad depende del beneficio por empleado –una medida de la capacidad de la corporación para apalancar su poder organizacional sobre el conjunto de la sociedad.

De estos dos métodos, el primero es más efectivo. Operando principalmente a través de fusiones y adquisiciones, puede generar incrementos sostenidos de largo plazo en el poder capitalizado. Sin embargo, la aleación no siempre es viable; y cuando eventualmente la ampliación retrocede, el capital dominante debe recurrir a la profundidad –o enfrentarse al peligro de la *des*acumulación diferencial–. Es en virtud de este último proceso que el cambio de precios y la inflación entran en la escena de la acumulación.[3]

---

1 Para una aproximación a la inflación como forcejeo, véase Hirschman (1985).

2 Para un análisis teórico y empírico completo de la inflación y la estanflación, incluyendo las críticas a los enfoques existentes, véase Nitzan (1992; 2001); Bichler y Nitzan (2001: capítulo 5) y Nitzan y Bichler (2000; 2002: capítulo 4).

3 Este capítulo y el siguiente ilustran nuestros argumentos empíricos con las estadísticas que utilizan las cantidades y los precios agregados. Utilizando los datos convencionales, mantenemos la crítica al mismo nivel que el de las teorías y los estudios que rebatimos. Para una conceptualización alternativa que intenta sortear la trampa de la “cualidad” de la agregación y discernir medidas alternativas, véase Nitzan (1992: capítulo 7).

Examinemos más de cerca el proceso de profundización. El beneficio por empleado puede descomponerse en tres elementos relacionados con el número de unidades producidas/vendidas por la corporación (a las que nos referiremos con el término "unidades").[4] Esto incluye (1) el precio unitario, (2) el costo unitario y (3) las unidades por empleado:

$$1.\ \textit{beneficio por empleado} = \frac{\textit{beneficio}}{\textit{empleados}} = \frac{\textit{beneficio}}{\textit{unidades}} \times \frac{\textit{unidades}}{\textit{empleados}}$$

$$= \textit{beneficio por unidades} \times \textit{unidades por empleado}$$

$$= (\textit{precio unitario} - \textit{costo unitario}) \times \textit{unidades por empleado}$$

De acuerdo con esta ecuación, el capital dominante puede incrementar su profundidad diferencial a través de una de las combinaciones siguientes: (1) elevando el número de unidades vendidas por empleado más rápidamente que el promedio; (2) reduciendo el costo unitario más rápidamente que el promedio; (3) incrementando el precio unitario más rápidamente que el promedio.

La mayoría de los economistas enfatiza los primeros dos métodos y pasa por alto o incluso rechaza el tercero. En la carrera de la acumulación, argumentan, los ganadores son aquellos cuyos insumos son los más eficientes y menos caros. Éste es el ABC de la supervivencia económica. Es cierto, continúa este argumento, que las compañías "monopólicas" a veces pueden incrementar sus ganancias imponiendo precios más altos, pero esta práctica es secundaria y efímera. Según esta doctrina, los precios excesivamente altos hacen que los compradores salgan en busca de sustitutos más baratos; además, el exceso de ganancia generado por el sobreprecio atrae competidores, y finalmente, opera siempre la "destrucción creativa" de Schumpeter y el embate de las innovaciones que ni siquiera el monopolio más poderoso puede resistir.

Todo esto parece pertenecer al sentido común –y, sin embargo, lo que parece razonable desde la perspectiva de la economía política convencional a menudo resulta invertido por la acumulación diferencial–. En el capítulo 15 vimos que, al contrario de la creencia común, el capital dominante se beneficia más de las fusiones y las adquisiciones que del crecimiento de las inversiones *green-field*. Y en el presente capítulo veremos una inversión similar en relación con los precios: sucede que aumentar los precios es más importante para el capital dominante que reducir los costos.

Reducción de costos

Para clarificar, no es que los economistas se equivoquen en lo relativo a la reducción del costo. Las dinámicas conflictuales del capitalismo, presentes incluso bajo el oligopolio y el monopolio, constantemente presionan para au-

4 Por simplicidad, nuestra exposición asume que todo lo producido es vendido.

mentar la "productividad" de los insumos y reducir sus precios.[5] Esta presión dual, identificada por los economistas clásicos y reiterada por las escuelas subsecuentes, lo mismo las críticas que las conservadoras, parece estar más allá de cualquier controversia.

Sin embargo, desde el punto de vista de la acumulación diferencial, la reducción de costos pronto agota su energía. Ayuda al capital dominante a alcanzar la acumulación promedio, no a superarla. Ciertamente, esta última aseveración no es fácil de comprobar. El problema es que los datos disponibles sobre la productividad y el precio de los insumos nunca o casi nunca están desglosados según el tamaño de la firma, de manera que es imposible saber si, y en qué medida, las grandes compañías superan el promedio bajo estos dos aspectos. Pero la tesis puede ser evaluada indirectamente, y el rodeo parece ser consistente con la tesis de que la reducción de costos agota su energía.

Ganancias de la "productividad"

Comencemos con la productividad. Analíticamente, el número de unidades vendidas por empleado (denotado como "unidades por empleado") puede expresarse como la razón de las ventas por empleado entre el precio unitario:

$$2.\quad \textit{unidades por empleado} = \frac{\textit{unidades}}{\textit{empleados}} = \frac{\textit{ventas}\big/\textit{empleados}}{\textit{ventas}\big/\textit{unidades}} = \frac{\textit{ventas por empleado}}{\textit{precio unitario}}$$

Utilizando esta ecuación, podemos aproximarnos al desempeño del capital dominante en relación al desempeño del sector en conjunto.

Nuestro indicador para el capital dominante es aquí el grupo de compañías del Fortune 500 (una alternativa al Compustat Top 100 que vimos en el capítulo 14). Durante el último medio siglo, las ventas por empleado del grupo del Fortune 500 y las del universo de las corporaciones han crecido de forma más o menos conjunta. La proporción entre el Fortune 500 y el universo corporativo fue de 1.4 en 1954, gradualmente cayó hasta 1.1 hacia 1969 y desde entonces aumentó sostenidamente alcanzando en 1993 un valor de 1.7 (incremento que tal vez refleja la creciente importancia del *outsourcing* por parte de las mayores compañías).[6] El cambio total de 1.4 en 1954 a 1.7 en 1993 representa un aumento del 20 por ciento, que resulta minúsculo en comparación con el aumento en 19 veces de la ganancia diferencial por firma registrada durante el mismo periodo (Figura 14.2). También resulta razonable suponer que los precios de las grandes firmas no han caído en relación con los de las firmas menores (o que tal vez se han incrementado), en particular

5 Utilizamos los conceptos "productividad" e "insumos" desde la perspectiva de los jefes capitalistas; la imposibilidad teórica de definir estos conceptos raramente obstaculiza los cálculos en la práctica.

6 *Fortune* dejó de publicar los datos del empleo después de 1993.

porque, como mostraremos en la siguiente sección, la inflación ha tendido a funcionar a su favor.[7]

Ahora relacionemos estos dos desarrollos de largo plazo con la Ecuación (2). Dado que las ventas diferenciales por empleado se incrementaron sólo marginalmente, mientras que los precios diferenciales no han caído y tal vez han aumentado, se sigue que el incremento en la "productividad" del capital dominante fue más o menos igual al del promedio social.

La dificultad de asegurar las mejoras en la "productividad" diferencial no debería sorprendernos. Incluso si ignoramos la naturaleza holográfica de la tecnología y nos concentramos únicamente en los desarrollos supuestamente "domésticos" de las técnicas productivas, no existe razón para esperar que las grandes firmas sean mejores que las pequeñas. Por ejemplo, muchos de los avances vigentes en la biotecnología, la información y la comunicación son contribuciones de compañías pequeñas, algunas de las cuales sólo tienen un puñado de empleados. El capital dominante a menudo es incapaz de mantener el paso de estas oleadas de innovación. En muchos casos, para las mayores firmas es más barato dejar que las compañías pequeñas afronten los costos de investigación y desarrollo para luego comprar las innovaciones más prometedoras, a veces con el único fin de evitar que esta tecnología se expanda con demasiada rapidez.[8]

De manera más general, y tal vez más relevante, las técnicas de producción, sin importar quién las desarrolle, no son fáciles de monopolizar. A diferencia de las mercancías finales, que a menudo pueden ser protegidas a través de patentes, derechos de autor y otras amenazas excluyentes, las mejoras en la organización social de la producción tienden a proliferar con facilidad, y esta

---

7 Las figuras en este parágrafo están calculadas sobre la base de los datos de *Fortune,* el U.S. Internal Revenue Service y el U.S. Bureau of Labor Statistics.

8 "Las grandes compañías estadounidenses", escribe *The Economist*, "temen que las innovaciones sean el secreto del éxito, y que ellas no puedan innovar". En efecto, su "terror" reside en que "la innovación parece funcionar mejor fuera de ellas", lo que da como resultado que "gran parte del actual *boom* en las fusiones sea impulsado por la desesperada búsqueda de nuevas ideas"; el comercio de los activos intangibles alcanzó los 100 mil millones de dólares en 1998, cuando en 1990 este valor había sido de apenas 15 mil millones (Anónimo 1999). "Ya nadie espera nada del crecimiento orgánico", declara sir Richard Sykes, presidente de Glaxo SmithKline, que en 1999 controlaba 7.3 por ciento del mercado farmacéutico mundial. De acuerdo con una encuesta del *Financial Times* del año 2000, en la cual es citado, esto tiene poco que ver con "mejoras en la eficiencia". "Los detractores de las fusiones", reporta la encuesta, "argumentan que no hay evidencia de que el mayor tamaño contribuya a elevar la eficiencia. Ed Scolnick, jefe de científicos de Merck, no encontró absolutamente ninguna correlación entre el tamaño y la productividad de los laboratorios de investigación de sus compañías. El relativo éxito de las pequeñas compañías biotecnológicas sugiere que en la investigación el mayor tamaño puede incluso ser una desventaja". Como es natural, esto difícilmente representa una razón para no fusionarse. Como también señala Jim Niedel, de Glaxo, "la duplicación" (mediante las fusiones) permite a las compañías examinar el doble de compuestos, sin mencionar el crecimiento resultante en el "poder de ventas" (Pilling 2000). En nuestra terminología, la fusión contribuye a la amplitud interna y la profundidad externa.

veloz difusión rápidamente diluye la ventaja inicial de quien las implementó primero.

El precio de los insumos

La otra estrategia para reducir los costos es disminuir los precios de los insumos. Pero también aquí es muy difícil traducir las reducciones absolutas en reducciones diferenciales. Para empezar, incluso las mayores firmas tienen un control muy limitado sobre el precio de sus insumos, en particular debido a la proliferación del *outsourcing* y la extensión de las "cadenas productivas". El desafío que la universalidad de los precios de los insumos plantea a la acumulación diferencial fue resumido prístinamente por el antiguo presidente de Intel, Andrew Grove:

> ¿Cómo construyes una compañía cuando tus compradores están infinitamente bien informados y tus proveedores ofrecen un trato equitativo a todos tus competidores? ¿Cuál podría ser tu "diferenciador competitivo", tu "fuente de valor" o comoquiera que quieras llamar a ese cliché académico?
>
> (Byrne 2000).

Además, incluso si las grandes firmas controlaran el precio de los insumos, los beneficios rápidamente tenderían a derramarse sobre las otras compañías. Así, un congelamiento salarial producido por los grupos del capital dominante en los Estados Unidos da poder a las firmas más pequeñas para seguir la misma tendencia; la presión política de las compañías automovilísticas sobre el gobierno de India para que subsidie el combustible beneficia a todos los usuarios de esta industria; la obtención de una reducción tarifaria por un importador británico favorece también a todos sus competidores, etcétera.

A fin de cuentas, pues, la reducción del costo es una táctica diferencial muy pobre. El capital dominante debe perseguirla muy celosamente para no quedarse atrás; pero rara vez puede utilizarla para adelantarse al grupo.

Estanflación

El camino hacia la profundidad diferencial no es la reducción del costo sino la inflación del precio. Como veremos, la inflación a menudo redistribuye el ingreso desde el salario hacia las ganancias, y desde las firmas pequeñas hacia las más grandes; eleva el beneficio por empleado diferencial de las corporaciones líderes, y profundiza el "poder elemental" del capital dominante.

Pero este proceso está lleno de enigmas. Primero, hay un acertijo teórico general. La teoría convencional asocia la inflación con el crecimiento, si bien en la realidad la inflación se presenta junto con la estagnación. Dado que esta combinación no debería producirse, los economistas intentan contener los daños dándole un nombre especial. Lo llaman "estanflación", una anomalía híbrida que fusiona la *estagnación* con la *inflación*, y que no debe

ser confundida con la inflación "normal" asociada con el crecimiento (una "crecimienflación").[9]

Después topamos con nuestra bizarra proposición según la cual la estanflación, sea normal o anómala, impulsa la acumulación diferencial del capital dominante. Probablemente la mayoría de los lectores encuentre esta sugerencia algo difícil de digerir. ¿Cómo podrían beneficiarse las firmas de una crisis que combina el alza de los precios, la estagnación de la producción y la caída del empleo? ¿Por qué esta crisis beneficiaría más a las grandes compañías que a las pequeñas? ¿Y si la estanflación es tan benéfica para los grupos más poderosos de la sociedad, por qué no la tenemos permanentemente? Es obvio que hay muchas cuestiones por resolver, así que vale la pena dar un paso atrás y proveer algunos elementos contextuales.

El trasfondo histórico

Debemos primero hacer notar que existe un abandono general, incluso en los trabajos de los economistas políticos críticos, de la relevancia histórica de la inflación para el desarrollo capitalista. A primera vista, este abandono es más bien sorprendente. La inflación –definida habitualmente como un incremento general en el precio de las mercancías– no es un fenómeno nuevo. De acuerdo con David Heckett Fischer (1966), desde el siglo XIII se han producido no menos de cuatro oleadas inflacionarias mayores, "revoluciones de precios", como él las llama. La Figura 16.1 ilustra la tendencia de estas oleadas en el Reino Unido, una nación cuyos índices de precios son los más antiguos que conocemos (nótese la escala logarítmica).[10]

La primera oleada aconteció en el siglo XIII; la segunda en el siglo XVI; la tercera en la última parte del siglo XVIII; y la más reciente comenzó a principios del siglo XX y aún no ha terminado. Como Fischer muestra, cada una de estas revoluciones estuvo acompañada, particularmente durante las fases finales de la oleada, por una profunda crisis socioeconómica. En otras palabras, la "anomalía" de la inflación en medio de la estagnación no es una novedad del siglo XX. Ha estado entre nosotros durante medio milenio y tal vez más.

Ahora bien, para ser justos con los economistas clásicos, el contexto particular en el que escribieron estuvo dominado por la estabilidad de los precios e incluso la deflación, no por la inflación. Como muestra la Figura 16.1, los precios al consumidor en Reino Unido variaron muy poco entre 1600 y 1750. En la segunda mitad del siglo XVIII se elevaron relativamente rápido, pero después nuevamente cayeron y se mantuvieron estables durante el siglo XIX. Entre el 1800 y el 1900 –el periodo de formación de la economía política–,

---

9 El término estanflación fue célebremente acuñado en los años sesenta por el congresista británico Ian Macleod, y después popularizado por Paul Samuelson (1974).

10 Las tendencias de los precios al consumidor en Estados Unidos (desde comienzos del siglo XIX) y de los precios al mayoreo (desde mediados del siglo XVIII) son notablemente semejantes a los del Reino Unido, mostrados en la Figura 16.1.

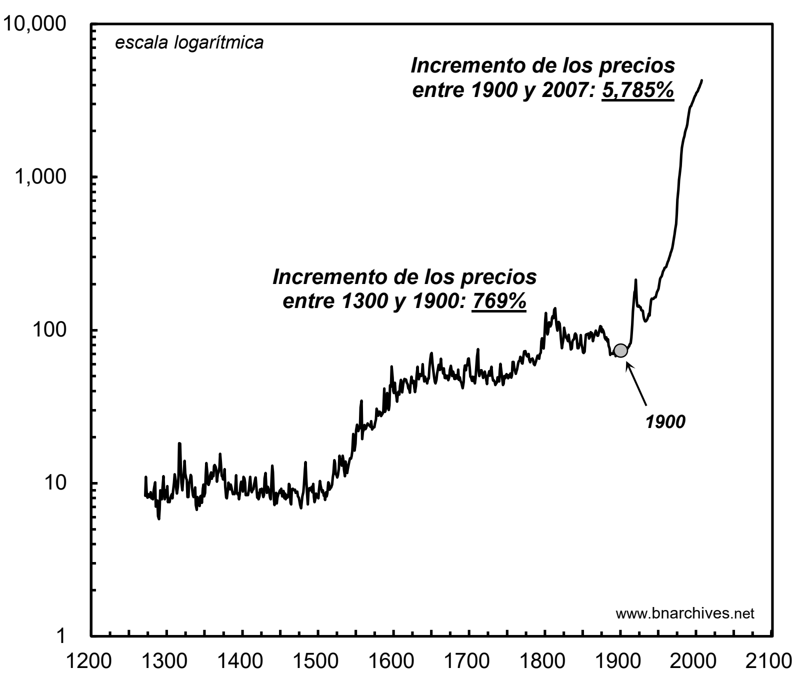


Figura 16.1 Precios al consumidor en el Reino Unido, 1271-2007

Fuente: Hasta 1948, los datos son de Global Financial Data (código de la serie: CPGBRM); de 1949 en adelante los datos son de International Financial Statistics vía Global Insight (código de la serie: L64@C112).

tanto los precios al consumidor en Gran Bretaña como los precios de venta en los Estados Unidos disminuyeron en más de una tercera parte.[11] En este contexto deflacionario, resultaba natural concentrarse en la producción y en la disciplina coercitiva de las "fuerzas del mercado", ignorando la inflación.

Sin embargo el trasfondo histórico cambió dramáticamente en el siglo XX. Primero, la inflación se elevó a niveles sin precedente. Como muestra la Figura 16.1, los precios en el Reino Unido se elevaron casi en un 6,000 por ciento entre 1900 y 2007, lo que contrasta con el incremento menor al 800 por ciento durante los seis siglos anteriores combinados.[12] En segundo lugar, se produjo una marcada transformación en el patrón. Mientras que en los periodos anteriores las oleadas de los precios oscilaron alrededor de una tendencia

11 Los datos sobre Estados Unidos son tomados de Global Financial Data (código de la serie: WPUSAM para el índice de precios al mayoreo).

12 La tendencia de los Estados Unidos es casi idéntica; aunque las magnitudes son más pequeñas: entre 1900 y 2007, los precios al consumidor en la tierra de las oportunidades ilimitadas se incrementaron en sólo 2,700 por ciento (datos del Global Financial Data [código de la serie: CPUSAM] y del International Financial Statistics vía Global Insight [código de la serie: IMF:L64@C111]).

alcista, en el siglo XX (con la notable excepción de los treinta) únicamente se elevaron.[13]

La economía política clásica, hija de una época diferente, tal vez pueda ser disculpada por no haber atendido lo suficiente al fenómeno de la inflación. Pero tras haber pasado por la experiencia del siglo XX, los observadores contemporáneos no pueden esperar semejante indulgencia.

¿Neutralidad?

Es claro que los economistas políticos modernos no niegan que la inflación exista, y algunos incluso admiten que puede tener consecuencias en el corto plazo. Pero en opinión de la mayoría, la inflación genera mucho ruido para nada. En el largo plazo, aducen, la inflación tiene poco o ningún efecto. Es un fenómeno "neutral".

¿Por qué tanta insistencia en la "neutralidad"? La razón se remonta a la "dicotomía clásica" de David Hume. Como vimos a lo largo del libro, los economistas políticos siguieron esta dicotomía para separar las esferas de la vida económica, una "real" y otra "nominal". De estas dos, la esfera "real" de la producción, el consumo y la distribución fue considerada como primaria; la esfera "nominal" del dinero y los precios absolutos fue concebida principalmente como un mero lubricante, un mecanismo que se limitaba a facilitar el movimiento de la "economía real". Y dado que los precios monetarios son "nominales" y por lo tanto no influyen en lo "real", su inflación o deflación, por definición, debe ser "neutral".[14]

Agregados

La creencia de que la inflación es "neutral" es ampliamente respaldada por la manera en que los economistas la definen. Existen dos definiciones comunes: (1) la inflación como un incremento continuo en el nivel *promedio* de los precios; y (2) la inflación como un incremento continuo de la "liquidez"; es decir, un incremento en el monto *total* de dinero en relación con el volumen *total* de las mercancías.

---

13 La historia de los años treinta es más complicada de lo que los datos agregados sugieren. Recordemos que en el capítulo 12 establecimos que la mayor parte de la caída de los precios durante el periodo ocurrió en las industrias competitivas. En las industrias más concentradas los precios se mantuvieron relativamente estables, y en algunos sectores incluso se elevaron.

14 Ésta es la postura dominante. "En pocas palabras, intrínsecamente no puede haber nada más insignificante, en la economía de la sociedad, que el dinero", dice John Stuart Mill (1848: Libro 3, capítulo 7). Arthur Pigou escribió todo un libro sobre *El Velo del Dinero* (1949), y Franco Modigliani nos dice que "el dinero es 'neutral', "un 'velo' que no tiene consecuencias para las magnitudes económicas reales" (Papademos y Modigliani 1990: 405). Y ya que, según Milton Friedman (1968: 98), "la inflación es siempre y en todo lugar un fenómeno monetario", se sigue que el incremento general en los precios del dinero, aunque sea enfadoso, es neutral en el nivel más general de la economía (sobre el origen de los términos "velo del dinero" y "neutralidad del dinero" véase Patinkin y Steiger 1989).

A menudo estas dos definiciones son consideradas como equivalentes: si definimos que el nivel promedio de los precios (*P*) es la razón del monto total de dinero (*M*) y la "cantidad" total de mercancías (*Q*) (ignorando la velocidad de la circulación), es evidente que para que el precio promedio *P* aumente o disminuya, la proporción de la liquidez *M/Q* debe aumentar o disminuir en la misma proporción, y viceversa.[15] En este sentido estricto, Milton Friedman está en lo correcto: la inflación es "siempre y en todo lugar un fenómeno monetario", por definición. Pero la inflación nunca es únicamente un fenómeno monetario.

Desglose

Lo que debemos resaltar es la perspectiva *agregada* que adoptan los analistas: la definición convencional se concentra completa y únicamente en los promedios y los totales. Este hecho es decisivo, pues al adoptar esta definición perdemos de vista lo más importante.

La inflación ciertamente implica un aumento en el precio promedio de las mercancías; pero eso es como decir que el resultado promedio de un partido entre dos equipos de básquetbol es siempre un empate: un equipo gana lo que el otro pierde. Aunque esto es matemáticamente correcto, el enunciado es irrelevante para la realidad de los partidos de básquetbol. Si estos juegos siempre terminaran en un empate, pronto los jugadores estarían buscando un juego diferente –uno en el que pudieran ganar. Lo mismo sucede con la inflación: si todos los precios se incrementaran a la misma tasa promedio, la inflación definitivamente sería "neutral", como los economistas dominantes predican. Pero si esto fuera así la inflación no tendría ningún propósito y dejaría de existir.

Lo fundamental de la inflación no es que los precios aumenten en general, sino que se elevan diferencialmente. La inflación nunca es un proceso uniforme. Aunque la mayoría de los precios tiende a subir durante la inflación, éstos nunca lo hacen al mismo ritmo; siempre hay un margen de dispersión y algunos precios aumentan más rápidamente que otros. Desde este punto de vista, el motor de la inflación es una *lucha redistributiva que se libra a través del aumento de los precios*. El nivel general de la inflación es apenas la consecuencia superficial de esa lucha.

Así que al final del día Milton Friedman tiene razón, pero sólo en parte. La inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario; pero también es, siempre y en todas partes, un fenómeno *redistributivo*.[16]

---

15 Nótese que la equivalencia entre estas dos definiciones se desploma en cuanto admitimos que las mercancías no pueden ser sumadas dentro de una "cantidad" general (capítulo 8). Pero ya que los economistas por lo general son indiferentes a esta imposibilidad, no insistiremos aquí sobre esta cuestión.

16 Esta aclaración es una nota técnica dirigida a los interesados en los detalles más finos. Los economistas dominantes fácilmente admitirían que en la realidad no todos los precios cambian al mismo ritmo, y que las variaciones relativas de los precios incluso pueden estar posi-

Redistribución

La diferencia entre las dos perspectivas es decisiva. Para quienes la inflación es un proceso "nominal" global, en el que "demasiado-dinero-intenta-cazar-muy-pocas-mercancías", no hay motivos para ir un paso más lejos y analizar el mundo supuestamente "real" de la distribución. Las únicas cuestiones relevantes son, primero, cuánto dinero es creado y, segundo, cómo el incremento de liquidez es "transmitido" al incremento de los precios.

Pero si la inflación es simplemente la apariencia general de un conflicto redistributivo subyacente, la manera adecuada de comprenderlo es *partiendo* de esa misma lucha. Según esto, hay dos preguntas importantes: (1) ¿quiénes son los ganadores y perdedores en esta lucha?; y (2) ¿cuál es la naturaleza general de esa lucha? Nos ocuparemos de estas preguntas una por una.

Ganadores y perdedores

La inflación redistribuye el ingreso de muchas formas diferentes; nosotros destacaremos dos: la redistribución entre trabajadores y capitalistas y la redistribución entre firmas grandes y pequeñas.[17]

---

tivamente correlacionadas con la tasa de inflación (véase por ejemplo Parks 1978). Pero estas variaciones relativas, agregarían, no pueden ni causar la inflación ni pueden tener influencia sobre sus consecuencias.

En primer lugar, en un mercado competitivo las variaciones relativas de los precios reflejan cambios en las preferencias del consumidor (la utilidad marginal) y la tecnología (la productividad marginal), y en este sentido tienen poco que ver con la inflación general. En segundo lugar, los precios en "desequilibrio", es decir, aquellos que no reflejan la lógica subyacente de la utilidad y la productividad, pueden existir pero sólo temporalmente. Muy pronto el mercado los obligará a volver al nivel de su equilibrio adecuado. Y, finalmente, durante la inflación, las desviaciones respecto de los precios de equilibrio son generadas principalmente por las expectativas equivocadas, y por lo tanto su tendencia nunca es sistemática. Estas desviaciones pueden hacer más ricos a algunos agentes y más pobres a otros, pero sólo accidentalmente. El desequilibrio en los precios también puede ser causado por la "intervención gubernamental" y las "prácticas monopólicas" (principalmente por los sindicatos), pero el efecto redistributivo es neutralizado una vez que los agentes se vuelven conscientes de estas "imperfecciones" y las "actualizan" dentro de su oferta y su demanda. Más aún, sin importar el impacto redistributivo, estas "imperfecciones" no pueden traducirse en inflación a menos que estén respaldadas por un incremento en la liquidez general.

Desafortunadamente, esta estrategia defensiva resulta persuasiva sólo para quienes la construyen. En primer lugar, la utilidad y productividad marginales nunca son observables, así que no hay manera de conocer el precio de equilibrio que los hace equivalentes. En segundo lugar, los precios de equilibrio, como su nombre sugiere, sólo se sostienen bajo condiciones de equilibrio. Pero como nunca sabemos si estamos en equilibrio o en desequilibrio, nunca sabemos cuáles son los precios "distorsionados". Finalmente, no es claro por qué debemos *suponer* que la inflación no redistribuye el ingreso sistemáticamente. Aseverar que las fuerzas del mercado evitan esa redistribución sistemática puede ser una explicación significativa para un resultado observado. ¿Pero no deberíamos primero establecer que, en efecto, éste es el resultado?

17 La inflación también está relacionada con la distribución de los activos, un tema al que volveremos más tarde en este capítulo.

Trabajadores y capitalistas

La Figura 16.2 contrasta la redistribución entre trabajadores y capitalistas con la tasa de inflación de precios al mayoreo en los Estados Unidos durante el último medio siglo (el recuadro en la esquina superior izquierda muestra el periodo desde 1985 y será examinado más tarde). La distribución del ingreso denota la ratio del beneficio por acción del Standard & Poor's 500 (S&P 500) y el salario por hora promedio en el sector privado. El énfasis específico en el beneficio por acción y la tasa salarial busca resaltar el ingreso de los propietarios *individuales* –el propietario del capital y el propietario de la fuerza de trabajo, respectivamente.

Ahora bien, si la economía dominante tiene razón y la inflación es "neutral", sus altibajos no deberían estar correlacionados con la distribución del ingreso entre trabajadores y capitalistas. La rueda de la fortuna oscilaría entre los dos grupos de acuerdo con las alteraciones de los precios y los salarios a

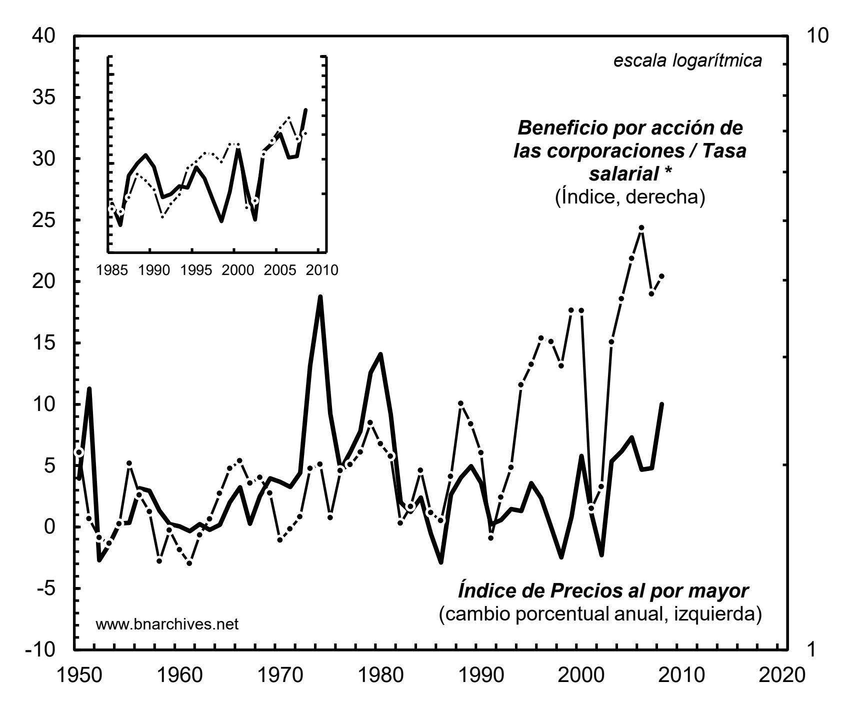


Figura 16.2 Inflación y redistribución capital-trabajo en Estados Unidos

* Beneficio por acción de las corporaciones del *S&P500*. La tasa salarial es el ingreso promedio por hora en la producción de bienes del sector privado hasta 1963, y de todo el sector privado en adelante.

Fuente: Standard & Poor's vía Global Insight (código de la serie: EARN500NS para el beneficio por acción de las compañías del S&P 500); U.S. Department of Commerce y U.S. Bureau of Labor Statistics vía Global Insight (código de la serie: AHPGP y AHPEAP para la tasa salarial; WPINS para el índice de precio de ventas al por mayor).

velocidades distintas. Pero ya que estamos ante cambios en los precios relativos, no hay razón para que ellos estén *sistemáticamente* relacionados con la tasa nominal de inflación general.

Desafortunadamente, no es esto lo que vemos en el cuadro. En lugar de un patrón aleatorio, los datos muestran que las dos series están estrecha y persistentemente correlacionadas. Cuando la inflación se acelera, el ingreso se redistribuye en favor de los capitalistas; cuando la inflación se desacelera, el proceso se invierte beneficiando a los trabajadores a expensas de los capitalistas. Obviamente, ésta no es precisamente la evidencia que los defensores de la neutralidad querrían exhibir para probar su punto.

Ahora bien, a primera vista parece que la correlación se ha debilitado un poco en los años recientes. Pero se trata de una ilusión óptica. Nótese que la fluctuación en la ratio del ingreso ha seguido una trayectoria ascendente, particularmente desde finales de los ochenta. La razón principal es que, a diferencia de los trabajadores, el S&P 500 se ha vuelto global, extrayendo una creciente porción de sus ganancias de las operaciones en el extranjero (como lo ilustra la Figura 15.6). Esta diversificación global provocó que los *niveles* de las dos series sean divergentes.[18]

Es sobresaliente que, incluso en este periodo de intensificación de los flujos de capital y aumento de las ganancias en el extranjero, las *fluctuaciones* de la distribución y la inflación continúen moviéndose en la misma dirección. El recuadro insertado en la esquina superior izquierda de la Figura 16.2 recalibra el eje del lado izquierdo, mostrando que la correlación sigue siendo tan positiva y fuerte como antes.[19]

Compañías grandes y pequeñas

La segunda redistribución a través de la inflación es entre compañías grandes y pequeñas. Dado que nos concentramos en la profundidad externa, la cuestión más relevante para nosotros es la que se expresa en la ratio del beneficio por empleado de las firmas: ¿puede el capital dominante apalancar la inflación para incrementar su beneficio por empleado más rápidamente que el promedio?

La teoría de la neutralidad de la inflación diría que no. El poder de fijar los precios –asumiendo que tal poder existe– es una variable "real". Este poder puede aumentar o reducirse, pero no hay razón de que cambie con la inflación "nominal", y mucho menos de que esté relacionado con el tamaño de la firma. Y, sin embargo, nuevamente la realidad se rehúsa a obedecer a la teoría.

---

18 Nótese que los picos de la ratio del ingreso en la Figura 16.2 coinciden con los de la ratio ganancia del exterior/ganancia total de la Figura 15.6.

19 La correlación es igual de estrecha utilizando datos mensuales en lugar de anuales desde 1999; véase Nitzan y Bichler (2006a: p. 22, Figura 4). En principio el análisis puede beneficiarse de ajustar las fuentes internacionales de ganancia con las tasas nacionales de inflación correspondiente. Sin embargo, dada la convergencia de las tasas de inflación global desde los años noventa, es probable que la información añadida por este ajuste resulte muy limitada.

Resulta que la inflación en los Estados Unidos sistemática y persistentemente redistribuye el ingreso desde las firmas pequeñas hacia las más grandes.

En esta ilustración utilizamos como referencia al grupo de compañías del Fortune 500 como nuestro indicador del capital dominante y nos concentramos específicamente en la ganancia neta.[20] La ganancia diferencial por empleado se define como la ratio de la ganancia neta por empleado para el grupo del Fortune 500 entre la ganancia neta por empleado para todo el sector. Sin embargo, como ya hemos mencionado, *Fortune* dejó de publicar el número de empleados después de 1993, así que sólo tenemos series parciales. Afortunadamente hay un sustituto cercano: el margen de ganancia diferencial. Este indicador mide la ratio de la porción de la ganancia neta en las ventas totales para el grupo del Fortune 500, entre la porción de la ganancia neta en las ventas totales para todo el sector. Entre 1950 y 1993 las oscilaciones anuales de estos indicadores diferenciales se ven como dos copias al carbón, con un coeficiente de correlación de 0.86. Asumiendo que esta misma correlación se mantiene después de 1993, el margen de ganancia diferencial resulta ser un indicador casi perfecto de la ganancia diferencial por empleado.[21]

La Figura 16.3 contrasta el margen de ganancia diferencial del Fortune 500 con la tasa anual de inflación de los precios al mayoreo. La figura muestra el aumento en el "poder elemental" del capital dominante. Durante el último medio siglo, el margen de ganancia fue de 1.6 en promedio, mientras que la ganancia diferencial por empleado (que no se muestra aquí) fue de 2. Estos números significan que las compañías más grandes alzaron sus precios un 60 por ciento más que los negocios promedio, y que su beneficio por empleado fue del doble.

Para nuestro propósito, el punto crucial reside en la dinámica del proceso. Con el paso del tiempo el poder de las ganancias del capital dominante tendió a fluctuar; y como lo demuestran claramente los datos, estas fluctuaciones han estado *positiva y estrechamente correlacionadas* con la tasa de inflación: el capital dominante tendió a superar al promedio cuando la inflación creció, y a rezagarse cuando la inflación descendió.[22]

---

20 Un análisis más completo del ingreso capitalista consideraría tanto el pago de intereses de las corporaciones como la ganancia neta.

21 La razón de esta correspondencia es fácil de explicar. El margen de ganancia está dado por la siguiente expresión:

$$margen\ de\ ganancia = \frac{ganancia}{ventas} = \frac{ganancia\ por\ empleado}{ventas\ por\ empleado}$$

Como sugerimos en este capítulo, las ventas diferenciales por empleado han cambiado muy gradualmente y sólo un poco (incrementándose en un 20 por ciento durante el periodo 1950-93). Esta relativa estabilidad hace que las fluctuaciones en el margen de ganancia diferencial estén relativamente bien expresadas en las fluctuaciones de la ganancia diferencial por empleado.

22 Para evidencias y análisis de este mismo proceso en Israel y Sudáfrica, véase Nitzan y Bichler (2000; 2001).

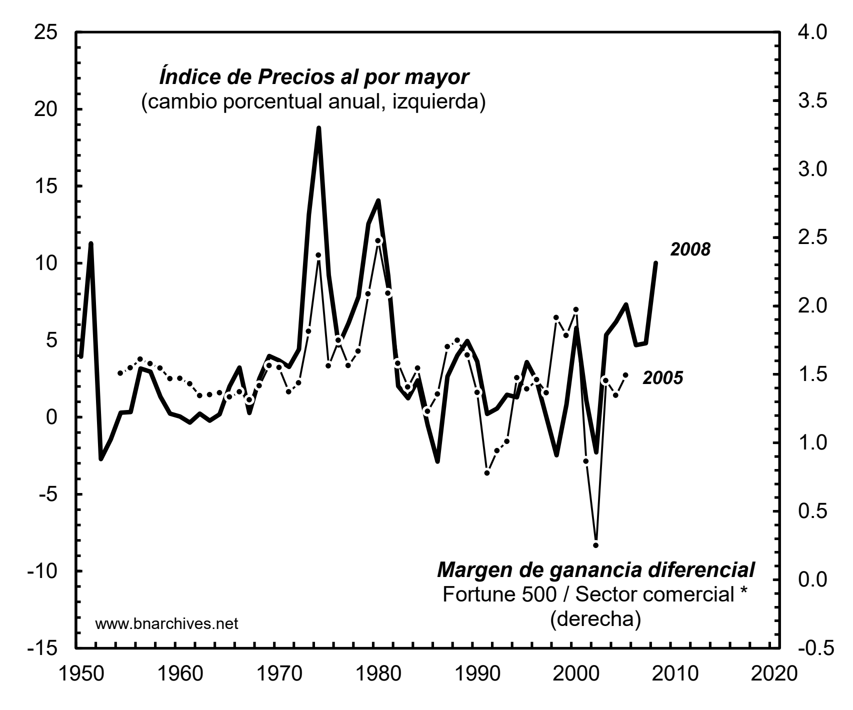


Figura 16.3 Inflación y acumulación diferencial en Estados Unidos

* El margen de ganancia es un porcentaje de la ganancia de las ventas. El margen de ganancia del Fortune 500 es un porcentaje de la ganancia después de impuestos sobre los ingresos de las ventas. El margen de ganancia del sector comercial se calcula dividiendo el total de las ganancias corporativas después de impuestos, considerando el ajuste a la valoración del inventario y la deducción por la depreciación del capital (información de las cuentas nacionales sobre el ingreso) entre el total del ingreso de las empresas (información del Internal Revenue Service). El margen de ganancia diferencial está dado por el cociente del margen de ganancia del Fortune 500 entre el margen de ganancia de todo el sector.

Nota: Hasta 1993, la lista Fortune 500 incluía únicamente corporaciones industriales (aquellas compañías cuyas ventas se derivaban, al menos en un 50 por ciento, de la manufactura y la minería. A partir de 1994 la lista incluye todas las corporaciones. En 1992-93 los datos de las compañías de Fortune 500 son reportados sin los cargos especiales SFAS 106.

Fuentes: U.S. Department of Commerce vía Global Insight (código de la serie: ZAECON para la ganancia corporativa total después de impuestos, y considerando el ajuste a la valoración del inventario y la deducción por la depreciación del capital; WPINS para el índice de precios al mayoreo); U.S: Internal Revenue Service; *Fortune*.

Un análisis a profundidad (en Nitzan 1992, pp. 418-22, Figuras 9.15a-9.15h) demuestra que el vínculo entre la inflación y la profundidad diferencial está relacionado positivamente con el tamaño de la compañía. El análisis desglosa las corporaciones con sede en los Estados Unidos en ocho grupos de acuerdo con el tamaño de sus activos y muestra que mientras más grande es la compañía, mayor y más sistemático es el beneficio diferencial que se obtiene de la inflación.

Esta correlación sistemática es tanto más sobresaliente en cuanto hoy la práctica predominante es la fijación del precio a partir de la determinación de un margen de ganancia, como vimos en el capítulo 12. Gran parte de la literatura sobre esta práctica está centrada en la forma en que las compañías "transmiten" y "responden" a las señales del costo.[23] Ahora bien, si las firmas se limitaran a transmitir y responder al aumento de los costos, la posición de su margen de ganancia diferencial no debería cambiar y no habría redistribución. Sin embargo, la Figura 16.3 muestra que la redistribución es incesante, así que la fijación de los precios en función del margen de ganancia debe ser mucho más importante que la reacción pasiva ante ellos.

Al menos algunas compañías –sobre todo las más grandes– deben ser más "sensibles" que otras, así que su capacidad de reaccionar más ágilmente, en particular durante los periodos de inflación, las ayuda a superar al promedio y redistribuir el ingreso a su favor. Pero la explicación más plausible es que estas compañías no solamente reaccionan pasivamente; más bien *toman la iniciativa*. Incrementan sus precios, su margen de ganancia y su ganancia por empleado de manera activa y más rápidamente que el promedio, y a medida que la subsecuente lucha por la redistribución se despliega, la inflación se dispara.

Patrones

Tomando todo esto en cuenta, es claro que la inflación en Estados Unidos no ha sido "neutral" en absoluto. Por el contrario, ha estado asociada con la reasignación sistemática del ingreso; de los trabajadores hacia las compañías y de las compañías pequeñas hacia las más grandes. Esto es ya una razón suficiente para dudar sobre la teoría convencional de la inflación, pero lo más sobresaliente aquí es que la *dirección* de estas dos correlaciones se ha mantenido igual durante medio siglo o más.

Es imposible exagerar la importancia de este punto. La redistribución es un asunto de poder, y el poder puede desplazarse con del tiempo. Así que inclusive si aceptamos que la "inflación es siempre y en todo lugar un fenómeno redistributivo", no hay una razón necesaria de que *casi siempre* juegue en favor del capital en general y del capital dominante en particular.

Tanto en Israel como en los Estados Unidos, por ejemplo, los trabajadores tendencialmente fueron afectados por la inflación mientras que las grandes compañías se beneficiaron a expensas de las pequeñas (Nitzan y Bichler 2002: capítulo 4). Pero en Alemania y Francia, dos países cuya organización laboral es relativamente fuerte, el impacto de la inflación en la redistribución capital/trabajo ha sido mucho menos clara (el carácter agregado de los datos de la OCDE dificulta extraer conclusiones concernientes al desempeño de las grandes compañías en relación con las pequeñas).

---

23 Para una discusión crítica de las teorías del margen de ganancia, véase Nitzan (1992: capítulo 4).

En principio, pues, el vínculo entre la inflación y la redistribución no tiene un patrón predeterminado. Por sí misma la inflación es un proceso complejo; sus consecuencias dependen del poder relativo de las firmas líderes, del capital en general y de las organizaciones laborales, entre otros factores; este poder relativo puede cambiar con el tiempo, y por lo tanto también puede cambiar el resultado de la redistribución. En este contexto indeterminado, el hecho de que la experiencia de los Estados Unidos haya tenido un resultado tan desequilibrado es muy significativo.

En conjunto, la evidencia aquí presentada muestra que la inflación en los Estados Unidos se ha convertido en un potente y "confiable" motor de la acumulación diferencial. Con una larga historia de la cual aprender, las compañías saben que la inflación les ayuda a incrementar sus ganancias más rápidamente de lo que ayuda a los trabajadores a incrementar sus salarios; saben que la inflación ayuda más a las grandes compañías que a las pequeñas; y saben que el proceso tiene ciertas regularidades en las cuales pueden confiar.

Acumular a través de la crisis

Negocios como siempre

Estas consideraciones nos permiten vislumbrar por qué la inflación se ha convertido en una característica permanente del capitalismo actual. Recordemos que, según la Figura 16.1, el siglo XX trajo consigo una nueva forma de inflación, una incesante y veloz. Y recordemos además que fue exactamente en ese punto que el capital dominante emergió como el elemento fundamental del *creorden* capitalista.

El doble ascenso de la inflación moderna y del capital dominante no es una coincidencia. En el capítulo 12 sugerimos que la acumulación requiere del sabotaje, y que para las grandes compañías la "normalidad" de los negocios implica un cierto nivel de estagnación (Figuras 12.1 y 12.2). Pero esto es apenas la mitad de la historia. La otra mitad es la inflación. Como hemos visto, el capital dominante se beneficia de la inflación en relación con los trabajadores y las firmas pequeñas. Y por lo tanto no debería sorprendernos el que, así como la estagnación se convirtió en uno de los elementos habituales del paisaje capitalista, haya sucedido lo mismo con la inflación. Al considerar estos procesos conjuntamente, podemos redefinir el estado "normal" de los negocios como una *combinación* de estagnación e inflación, o estanflación.

El imperativo de la crisis

Así que a fin de cuentas la inflación en medio de la estagnación no es una anomalía. Es, en todo caso, la regla general. El capitalismo moderno se edifica sobre el sabotaje estratégico y la disonancia continua. Para obtener una ganancia y acumular capital, los negocios necesitan restringir la industria y limitar las energías resonantes. Y cuando es preciso incrementar la ganancia y acelerar la acumulación, el sabotaje frecuentemente debe intensificarse y la

disonancia profundizarse. Es así como la inflación redistribuye el ingreso, y es por ello que el proceso suele presentarse como una crisis estanflacionaria.

Naturalmente, la mayoría de los economistas rechazaría por completo esta afirmación. La inflación, responderían, es un fenómeno monetario y por lo tanto no tiene ningún efecto duradero en el mundo "real". Como una concesión, estarían dispuestos a admitir que la inflación puede ser *desencadenada* por variables "reales", pero ciertamente no por la estagnación. En efecto, de acuerdo con los cánones macroeconómicos, el catalizador más común de la inflación (además de la proverbial imprenta de dinero) es el crecimiento económico "excesivo".

Sin embargo esta convicción está basada en una percepción cíclica de los constreñimientos que pesan sobre la oferta, los cuales, sean o no válidos, sólo son significativos en el corto plazo. En el largo plazo, la capacidad puede ser aumentada tanto como se necesite, de manera que los cuellos de botella materiales son irrelevantes. En efecto, el camino habitual hacia el rápido crecimiento es la todavía más rápida expansión de las inversiones *green-field* y la inevitable "superabundancia" que le sigue.[24]

En el largo plazo, la llave de la inflación es el poder. Dado que el crecimiento tiende a eliminar sus propios cuellos de botella "naturales", éstos tienen que ser creados *activamente* e instituidos por determinados agentes clave. Sin importar su forma particular, el propósito de todas estas restricciones instituidas es evitar que la capacidad general crezca demasiado rápido. Nótese la importancia de que hablemos de la capacidad *general*: el capital dominante puede ser capaz de mantener su propia producción en un nivel estable o incluso en aumento, pero a menos que se las arregle para limitar el crecimiento general, la coordinación está condenada a desintegrarse en la guerra de los precios, llevando a la "desinflación" o abiertamente a la deflación.

El resultado es claro: en el largo plazo, es de esperarse que las mediciones convencionales de la inflación y el crecimiento no estén positiva sino negativamente relacionadas. El crecimiento en el largo plazo, lejos de atizar el fuego de la inflación, sirve para contenerla, pues mina la capacidad de coordinar y ejercer el poder organizado. La inflación, por otro lado, requiere de cierta inactividad y por lo tanto tiende a aparecer como estanflación.

Variedades de la estanflación

Antes de poner a prueba esta proposición, es necesaria una aclaración. El término "estanflación" tiene muchas interpretaciones que no son igual de útiles.

---

24 Para ilustrar este punto, pensemos en el este de Asia durante los años noventa, cuando las tasas anuales de crecimiento de casi 10 por ciento estuvieron asociadas con una *caída* del precio de las exportaciones. ¿Existía un misterio en esta combinación de crecimiento y deflación? No realmente. A pesar del rápido crecimiento (o más bien debido a ese crecimiento), la proporción entre la inversión y el PIB siguió aumentando mientras las compañías del este de Asia continuaban dañándose entre sí en una guerra de trincheras híper competitiva. No es extraño que sus precios siguieran disminuyendo (véase Nitzan 1997: p.12, Cuadro 4).

La versión débil, como la expuesta por Samuelson (1974), ve a la estanflación como inflación combinada con desempleo y subutilización de la capacidad productiva. La versión moderada –que se encuentra por ejemplo en Baumol, Blinder y Scratch (1986)– la define como inflación combinada con un lento crecimiento o recesión. Finalmente, la versión fuerte –adoptada por ejemplo por Parkin y Bade (1986)– limita la estanflación a instancias en las que la inflación coincide con una caída de la producción.

Para nuestro propósito, la versión débil no es lo suficientemente precisa. El capitalismo del siglo XX se caracterizó en cierta medida por el desempleo y la subutilización de la capacidad en todo el periodo, de modo que la inflación, de acuerdo con esta definición, fue siempre estanflacionaria. Esta caracterización, aunque técnicamente correcta, no nos permite captar ni la naturaleza ni la intensidad del proceso. La versión fuerte tampoco es muy útil, puesto que la caída general del producto es un fenómeno relativamente esporádico. La versión más útil es la moderada, particularmente si la entendemos en sentido relacional. Si el crecimiento está positivamente correlacionado con la inflación, la estanflación es una clara anomalía. En contraste, si la relación es negativa, la estanflación debe ser vista como la "norma": se intensifica a medida que el crecimiento disminuye y la inflación aumenta; y retrocede cuando el crecimiento aumenta y la inflación disminuye.

La norma de la estanflación

Ahora, a los hechos. La Figura 16.4 muestra la relación en el largo plazo de las medidas convencionales de la inflación y el crecimiento económico en los Estados Unidos, remontándonos a 1809 (series suavizadas en medias móviles de 20 años). Los datos muestran claramente que la relación entre los dos fenómenos no es positiva sino negativa. La baja inflación se asocia con un crecimiento elevado, mientras que la alta inflación suele estar acompañada por la estagnación –exactamente lo contrario a lo que la teoría convencional quiere que creamos–. Y esta inversión difícilmente se limita a los Estados Unidos. De hecho, durante el periodo de postguerra la correlación negativa entre el crecimiento y la inflación se ha vuelto la regla más que la excepción, reproduciéndose en un país tras otro, desarrollado o en desarrollo (véase por ejemplo Nitzan 1995a; Nitzan y Bichler 2002: Figura 2.8, p. 71).

En este punto el lector tal vez se pregunte: si la estanflación es la norma y los precios tienden a elevarse en los periodos de inactividad económica, la implicación es que no hay escasez "material; pero, si no existe escasez "real", ¿por qué los compradores están dispuestos a pagar los precios elevados?

La respuesta simple es que por lo general no están dispuestos; están *forzados* a hacerlo. Y la manera de obligarlos es creando, imponiendo y manteniendo varias formas de crisis sociales, aparentes o reales. Las hostilidades militares durante la Primera Guerra Mundial, la crisis de las reparaciones de guerra de Alemania en la década de 1920, la crisis global del petróleo en los años setenta, el aumento del desempleo en Israel durante los años ochenta, la inestabilidad política en Rusia durante los noventa, la moratoria de pagos de

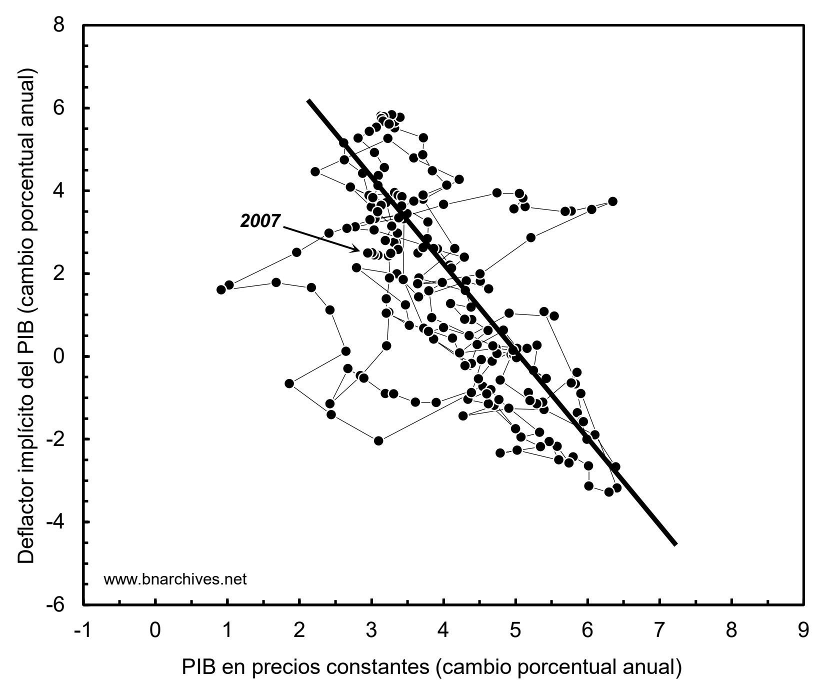


Figura 16.4 Estados Unidos: inflación y crecimiento, 1809-2007

Nota: Las series muestran medias móviles de 20 años. La línea recta que corre a través de las observaciones se añade sólo con fines ilustrativos.

Fuente: Datos históricos hasta 1928 de Global Financial Data. De 1929 en adelante, los datos son del U.S. Department of Commerce vía Global Insight (código de la serie: GDP para el producto interno bruto; PDIGDP para el deflactor implícito del PIB).

Argentina a principios de los años 2000 y el llamado *boom de los commodities* a finales de esa misma década son ejemplos de crisis que disparan la inflación.[25]

El efecto de estas crisis sobre la inflación es doble. Por un lado, socavan la capacidad de la mayoría de las personas para resistirse al incremento de

25 A mediados de los años 2000 muchos expertos consideraron que la inflación generada por los *commodities* [bienes primarios] era una evidencia indiscutible de la escasez "real". El mundo, dijeron, "se está quedando sin recursos" –principalmente la energía fósil– y como la "demanda excede a la oferta" los precios inevitablemente suben. Esta afirmación no es nueva. Fue esgrimida por el Club de Roma durante la crisis precedente (¿o se trató en realidad de un periodo de expansión?) de los productos básicos en los años setenta y por numerosos observadores inspirados por la ecología social de Thomas Malthus.

Pero el argumento escasamente se ajusta a los hechos. Para ilustrar esto, notemos que la cantidad global de reservas petroleras y las teorías acerca de su explotación máxima y su agotamiento casi no han cambiado en los últimos treinta años. En contraste, el precio "real" del petróleo ha fluctuado ampliamente –medido en dólares estadounidenses de 2007, el precio del barril del petróleo se incrementó de 10 dólares por barril en 1970 a 108 en 1979; cayó a 13

los precios. Por otro lado, favorecen la aparición de un consenso dentro del capital dominante, según el cual la inflación puede ser utilizada con relativa impunidad. En este sentido, la estanflación es la apariencia macroeconómica de la "acumulación a través de la crisis". El desempleo y la producción dentro de la estagnación, junto con otras formas de inestabilidad, el conflicto y la fuerza, son el trasfondo necesario para la acumulación diferencial a través de la inflación diferencial.

Los peligros de la inflación

Sin embargo, la estanflación no siempre representa la bonanza para el capital dominante. Ya hemos visto que aunque la acumulación requiere un cierto nivel de estagnación, la estagnación en exceso la daña. Y lo mismo vale para la inflación: en dosis pequeñas estimula la acumulación; pero una sobredosis puede perjudicarla fácilmente.

Los riesgos para la capitalización

Hasta el momento nuestra discusión se ha concentrado en las ventajas de la inflación para el beneficio diferencial; pero no debemos olvidar que el beneficio diferencial es meramente un medio al servicio del objetivo mayor de la capitalización diferencial. Ahora bien, es cierto que el beneficio es la partícula elemental más importante de la capitalización, particularmente en el largo plazo, pero no es el único factor. Debemos además considerar el hype, el riesgo y la tasa normal de rendimiento. Estas partículas también se ven afectadas por la inflación, aunque algunas veces en formas que no resultan atractivas para el capital dominante.

Aquí el factor más importante a considerar es el riesgo. Notemos que aunque el beneficio diferencial se eleva junto con la inflación, las ventajas siempre tienen una vida corta: sólo duran mientras el episodio de la inflación

---

dólares en 1998 y alcanzó los 150 dólares en 2008, para caer de nuevo a menos de 115 dólares en el momento en que se escriben estas líneas.

Es fácil explicar este desajuste. La madre naturaleza sí que impone límites reales, pero los límites naturales no determinan los precios. La propiedad lo hace. Recordemos que el precio implica la restricción, y la restricción presupone la propiedad. Este prerrequisito significa que los límites naturales pueden no tener influencia sobre los precios a menos que estén mediados por el poder conferido a la propiedad. La capa de ozono, el agua limpia y los bancos de peces en el océano, para nombrar sólo unos cuantos ejemplos obvios, están tan físicamente limitados como lo está el petróleo. Sin embargo, en ausencia de dueños que restrinjan su utilización y, por lo tanto, en ausencia de precios, no pueden ser "escasos". En contraste, el petróleo es férreamente poseído, sobre todo por los gobiernos de los países productores y por las grandes compañías petroleras. Y es la variación en el tiempo del poder relativo de estos propietarios –ejercido principalmente a través de la alta política de la crisis y la guerra– lo que explica por qué el precio del petróleo varía tan dramáticamente mientras que su "disponibilidad" no lo hace (véase, por ejemplo, Nitzan y Bichler 1995: 487-92). Nótese que incluso cuando el petróleo esté próximo a agotarse, no habrá nada que evite que los dueños se deshagan de él gratuitamente si así lo desean.

subyacente se mantiene en curso. Parece, en efecto, que la única forma de mantener tales beneficios es mantener a la inflación en marcha, y si se desea que los beneficios se incrementen, es necesario acelerarla.

Aunque esta aceleración ocasionalmente acontece, y a menudo tiene el impacto diferencial deseado, no puede durar de manera indefinida. Como ha sido repetidamente ilustrado por la historia a lo largo y ancho del mundo, la inflación es un negocio arriesgado. Es difícil controlarla, a menudo degenera en una espiral incontrolable, y sus consecuencias –específicamente para el capital dominante y en general para el orden capitalista– son difíciles de predecir.

Este carácter impredecible puede hacer estragos en la capitalización diferencial. Si el incremento percibido en el riesgo del capital dominante excede al del conjunto del sector comercial, el efecto negativo puede ser mayor al alza del beneficio diferencial, lo que hace que la capitalización diferencial disminuya.

La política de la inflación

Esto no es todo. La inflación desestabiliza a la sociedad. La arquitectura del poder capitalista está denominada en precios; y la inflación, al transformar los precios absolutos y relativos, modifica de manera constante esa arquitectura. Esta reestructuración hace que la política que impulsa a la inflación se vuelva peligrosamente visible.

Esta situación es muy diferente a la de la amplitud. Como hemos visto, las fusiones y las adquisiciones tienen un impacto de larga duración, a veces dramático, sobre las organizaciones e ideologías del poder. Pero desde el punto de vista de los proletarios, el proceso parece estar confinado a los peldaños superiores de la sociedad. Los medios los convencen de que la aleación es necesaria para las "economías de escala" y la "competitividad nacional", y de que los aspectos financieros del proceso son a fin de cuentas demasiado difíciles de comprender para ellos. Y ya que la consolidación resultante parece tener poca influencia directa sobre la vida cotidiana de la población, pocos encuentran razones para resistirse a ella, menos para hacerlo políticamente.

Pero esta misma campaña publicitaria no funciona cuando se trata de la inflación. Los mecanismos de la inflación, como los de las fusiones y las adquisiciones, son políticos en el sentido más amplio del término. Dependen íntimamente de las instituciones y las políticas de poder del Estado de capital, y de los órganos de gobierno que los administran. Pero a diferencia de la aleación, que llega envuelta en finos ropajes, la inflación se presenta a golpes. Y esta fuerza desnuda hace más visible a la "política" que subyace al proceso.

Ya que aquí la redistribución sacude a la estructura *completa* de los precios, ejerce una influencia inmediata sobre todas las personas. Es evidente quiénes son los ganadores y los perdedores, y su conflicto está a la vista de quien lo quiere ver. La población, que es imparcial ante la amplitud, casi siempre es hostil a la profundidad. Resiste y contraataca; exige cambios políticos; de-

manda poner freno a las grandes corporaciones; y lucha por ser compensada mediante mejores salarios. Y a medida que la lucha se intensifica, también lo hace la espiral inflacionaria, provocando que la crisis se profundice y la inestabilidad aumente.

El gobierno, aparentemente "incapaz" de detener el proceso, es juzgado como culpable y enfrenta el riesgo de perder su legitimidad como cuerpo "natural". La estabilidad de la moneda, las mediciones habituales, la ley, la moral y la justicia, son puestas en cuestión. Inclusive la clase dominante comienza a pelearse por el botín del proceso, a debatir acerca de cómo administrarlo y acerca de si es preciso ponerle fin o no. Y mientras el proceso se intensifica y politiza, surge el peligro de que la supremacía del capital sea puesta en cuestión.[26]

Remedios temporales

Por estas razones la inflación sirve más como un remedio provisional para el capital dominante. En contraste con las fusiones y las adquisiciones, cuyo impacto diferencial se desarrolla más lentamente, los beneficios de la inflación no están sujetos a un límite técnico superior (como lo ilustran los muchos episodios de hiperinflación). Pero estos beneficios se acompañan de crecientes "riesgos" que los grandes propietarios y los funcionarios de los gobiernos principales dudan en correr.

Desde el punto de vista del capital dominante, pues, la inflación es siempre una espada de doble filo. Es efectiva pero muy peligrosa; *no* es el arma que elige como primera opción. Sólo cuando las ventajas de la amplitud se han agotado, el capital dominante, viendo afectada su acumulación diferencial, admite con renuencia encomendarse a la redistribución inflacionaria.

La autonomía política y el *creorden* capitalista

La correlación negativa en el largo plazo entre crecimiento e inflación nos ayuda a contextualizar la esquizofrenia de los "diseñadores de políticas" desde la postguerra. Su propósito declarado (y enfatizado con más o menos vehemencia según si ocupaban una secretaría de finanzas o un banco central) es siempre el mismo: promover el crecimiento y asegurar la estabilidad del precio. Su compromiso latente, empero, es mucho más flexible y parece haberse desviado progresivamente en favor de la acumulación diferencial.

Durante los periodos de amplitud, los objetivos declarados y latentes son coherentes, mientras que el crecimiento elevado y la baja inflación permiten a los "diseñadores de políticas" hacer poco y adjudicarse el éxito. El problema se presenta cuando la acumulación diferencial se desplaza hacia un régimen

26 La extrema inestabilidad engendrada por la inflación alemana en los años veinte es descrita con gran elegancia por Stefan Zweig en sus memorias, *The World of Yesterday* (1943: Capítulo XIII). De manera invertida, este análisis nos dice cómo los distintos aspectos cualitativos de la inestabilidad social se manifiestan en las cantidades universales de la inflación.

de profundidad y la escena macroeconómica se vuelve estanflacionaria. En tal caso, los dos compromisos chocan entre sí y el ganador casi siempre es el capital dominante. La política es "ajustada" supuestamente para poner un freno a la inflación; pero la consecuencia tiende a ser exactamente la opuesta: el ritmo del crecimiento se detiene, intensificándose la crisis que el capital dominante necesita para que la inflación se mantenga en marcha.

Ocasionalmente, el ajuste político reclama la victoria –a principios de los ochenta, por ejemplo, el presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos, Paul Volker, se congratuló de haber hecho descender la inflación elevando bruscamente la tasa de interés–. ¿Pero en verdad fue este ajuste político la *causa* del descenso de la inflación? Como se ilustra en la Figura 15.2, para comienzos de los años ochenta el capital dominante ya estaba demasiado ocupado montando la nueva oleada de las fusiones y había perdido el apetito inflacionario. Si esta interpretación es correcta, la causa de la "desinflación" fue el restablecimiento del régimen de amplitud, mientras Volker y su política restrictiva apenas luchaban por ponerse al día.

Estas consideraciones nos permiten vislumbrar la naturaleza del nuevo Estado de capital. Como presuntamente observó Galileo Galilei:

> Es seguro que Dios pudo haber hecho que los pájaros volaran con sus huesos hechos de oro sólido, sus venas llenas de mercurio, su carne más pesada que el plomo y alas muy pequeñas. Pero no lo hizo, y eso tiene que significar algo.
>
> (Citado en Singh 2004: 73)[27]

En principio, los "diseñadores de políticas" no tienen por qué jugar para el capital dominante. Pueden relajar la política cuando las mayores firmas demandan más severidad, y viceversa. Pueden restringir las fusiones y desmembrar a los gigantes capitalistas. Pueden fijar precios, proveer subsidios e imponer diferentes impuestos para restringir la acumulación diferencial de las grandes corporaciones. Pueden incluso moverse hacia una sociedad verdaderamente democrática, una en donde los ciudadanos hagan sus propias políticas y el capital dominante se desvanezca en el olvido.

En principio, estas opciones están abiertas –es decir, asumiendo que los "diseñadores de políticas" pudieran siquiera imaginárselas, y ya no digamos imaginárselas y conservar su estatus de "funcionarios" del Estado capitalista–. Pero de una forma u otra, las tendencias sistémicas de la acumulación diferencial de los Estados Unidos sugieren que, en la práctica, estas opciones están cada vez menos disponibles. Los funcionarios y teóricos del Estado siguen hablando de la "autonomía política"; pero el contenido y la dirección de las políticas mismas parecen estar basadas, cada vez más, en el *creorden* capitalista de la acumulación diferencial.

---

27 Esta cita suele atribuirse al *Diálogo sobre los Dos Máximos Sistemas del Mundo* (1632), aunque no pudimos hallarla en la traducción al inglés de esta obra.

17 Acumulación diferencial, pasado y futuro

> […] empezó a descifrar el instante que estaba viviendo, descifrándolo a medida que lo vivía, profetizándose a sí mismo en el acto de descifrar la última página de los pergaminos, como si estuviera viendo en un espejo hablado. Entonces dio otro salto para anticiparse a las predicciones y averiguar la fecha y las circunstancias de su muerte. Sin embargo, antes de llegar al verso final ya había comprendido que no saldría jamás de ese cuarto, pues […] todo lo escrito en ellos era irrepetible desde siempre y para siempre…
>
> — G. G. Márquez. *Cien Años de Soledad*

Como sucede con los demás aspectos del *nomos* capitalista, no hay nada "natural" en la acumulación diferencial. Acumular diferencialmente es *creordenar* el poder organizado –y hacerlo conflictualmente, contra múltiples oposiciones–. Un proceso así no puede ser predeterminado. No tiene ni un patrón presente ni un resultado inevitable. De hecho, ni siquiera tiene que acontecer, y con la misma facilidad podría tomar un curso contrario.

Dada la indeterminación de su futuro, la historia estilizada de la acumulación diferencial es sorprendente. Con apenas unas cuantas interrupciones, el capital dominante establecido en los Estados Unidos se las ha arreglado para sostener su acumulación diferencial a través de la prosperidad y la crisis, y para hacerlo de la manera más contraintuitiva: su expansión diferencial ha tendido a depender no de las inversiones en capacidad nueva, ni de la reducción de costos, como los cánones lo habrían anticipado, sino de las fusiones, las adquisiciones y la estanflación. Más aún, como veremos en este capítulo final, las amplias trayectorias de la aleación y la estanflación se han vuelto tan estrechamente correlativas que se miran la una a la otra como imágenes en el espejo: mientras un proceso se incrementa, el otro tiende a decrecer, y viceversa.

La aparente automaticidad del proceso puede generar la impresión de una inevitabilidad natural, pero esto es una conclusión errónea. Tal vez aquí es mejor utilizar la metáfora de la evolución de una religión organizada: tal como el todopoderoso dios inventado por los gobernantes del pasado, la ideología

y práctica de la acumulación diferencial fueron creadas por los capitalistas como un proceso abierto para incrementar su poder. Pero el éxito produce la consolidación, de manera que a medida que el capital dominante triunfó, su acumulación diferencial quedó petrificada dentro de una estructura rígida: esto terminó por condicionar y subyugar no sólo a la población bajo su mando, sino a sus propios creadores.

En las páginas siguientes nos concentraremos en un aspecto clave de esta estructura: la metacorrelación entre aleación y estanflación. Las relaciones históricas entre estos dos regímenes proveen un marco para la comprensión de los momentos clave en la evolución del capitalismo a lo largo del siglo XX, así como de los límites que podría enfrentar en el futuro.

Aleación *versus* Estanflación

La Figura 17.1 contrasta los contornos generales de la amplitud interna y la profundidad externa en los Estados Unidos. El cuadro contrasta nuestro índice de aleación (el indicador Comprar/Construir) contra un indicador compuesto de estanflación, ambos ajustados mediante la escala logarítmica para facilitar la comparación.[1]

Para clarificar el significado de nuestro indicador de estanflación, recordemos la vaga definición que ofrecimos en el capítulo 16. Estanflación es inflación junto con desempleo y subutilización de la capacidad productiva. Como hemos visto, a lo largo del siglo XX los Estados Unidos experimentaron en cierta medida el desempleo y la subutilización de la capacidad productiva, así que en ese sentido siempre hubo un grado de estancamiento. Asimismo –y con la excepción de la década de 1930–, hubo inflación ininterrumpidamente. Si aplicamos ambas observaciones a nuestra vaga definición, significa que la inflación en Estados Unidos durante este periodo fue siempre estanflacionaria.

Con esto en mente, nuestro indicador de estanflación combina inflación y estancamiento en tres simples pasos: primero medimos las desviaciones estándar de la inflación respecto de su media; segundo, computamos las desviaciones estándar del desempleo respecto de su media; finalmente, tomamos el promedio de los dos índices. Dado que los Estados Unidos experimentaron una estanflación continuada, damos al índice combinado un valor igual a cero cuando es igual a la tasa promedio de estanflación; un valor positivo cuando es superior a ella, y un valor negativo cuando es inferior.

El cuadro muestra que en el largo plazo las fusiones y adquisiciones fueron el camino que ofreció menor resistencia (Proposición 2 del capítulo 14). Mientras que la estanflación se movió lateralmente, oscilando alrededor de una media propia estable, las fusiones y adquisiciones crecieron exponencialmente en relación con la inversión *green-field* (nótese la escala logarítmica del lado izquierdo).

1 [Bichler y Nitzan, 2018: nótese que nuestro índice de aleación está subestimado hasta 1928. Este error no altera nuestras conclusiones generales (para más información, véase la nota a pie 5 en el Capítulo 15)].

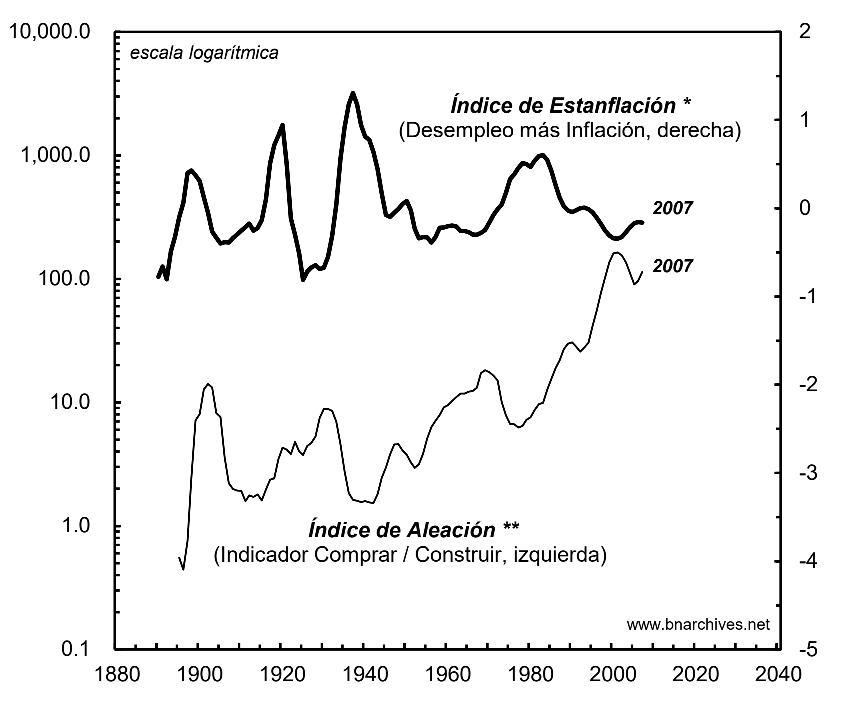


Figura 17.1 Aleación y estanflación en Estados Unidos

* Calculada como el promedio de: (1) las desviaciones estandarizadas de la tasa de desempleo promedio; y (2) la desviación estandarizada de la tasa de inflación promedio del deflactor de precios implícito del PIB.

** Fusiones y adquisiciones expresadas como porcentaje de la inversión bruta privada doméstica en capital fijo.

Nota: Las series se presentan en medias móviles de cinco años (las primeras cuatro observaciones de cada serie cubren los datos sólo hasta ese punto).

Fuente: El índice de estanflación se calcula a partir de los datos del U.S. Department of Commerce vía Global Insight (código de las series: RUC para la tasa de desempleo desde 1929; PDIGDP para el deflactor implícito del PIB); Historical Statistics of the United States (series D-8, p. 126 para la tasa de desempleo antes de 1929). Para el Índice de Aleación véase el Apéndice del capítulo 15.

El cuadro muestra también que, siguiendo la aparición inicial de los grandes negocios en los albores del siglo XX, la amplitud interna y la profundidad externa tendieron a moverse de manera contracíclica. Los descensos temporales en las fusiones y adquisiciones típicamente fueron "compensados" por fuertes incrementos en la estanflación; y cuando la aleación se reactivó –con el capital dominante transgrediendo sus propios límites hacia un universo cada vez más amplio– la estanflación decayó rápidamente (proposiciones 1 y 8).

La sola existencia de este patrón contracíclico ya es sobresaliente, en particular porque, como hemos enfatizado repetidamente, la acumulación diferencial puede no acontecer y fácilmente podría tomar la dirección opuesta.

Nótese también que la correlación inversa entre amplitud y profundidad se ha estrechado con el paso del tiempo.

Este estrechamiento es claro en el cuadro. Durante la década final del siglo XIX, cuando los grandes negocios apenas comenzaban a tomar su forma actual, las dos series todavía se movían en la misma dirección. Pero para las primeras décadas del siglo XX, una vez que el capital dominante había asumido el centro del escenario, la relación se volvió claramente negativa, aunque todavía de forma relajada. Y, a partir de la década de 1930, mientras la acumulación diferencial se atrincheraba con más fuerza, su correlación negativa se volvió cada vez más estrecha.[2]

El movimiento progresivo de una correlación más débil a una fuerte es consistente con nuestra narrativa previa. La acumulación diferencial, entendida como un amplio proceso histórico, es relativamente nueva. Alcanzó la preminencia sólo hacia el final del siglo XIX, cuando las corporaciones crecieron lo suficiente y estuvieron suficientemente entrelazadas con los órganos de gobierno como para poner en marcha una estrategia de sabotaje a gran escala.

En el comienzo, el proceso se volvió importante dentro de algunos sectores de los Estados Unidos y Europa, desde donde después se esparció nacional e internacionalmente. Sin embargo esta expansión fue muy desigual, de manera que, a pesar de la alta movilidad del capital, inicialmente los regímenes cíclicos en los diferentes sectores y países permanecieron desarticulados y fuera de ritmo uno con otro. Sólo más tarde –con la gradual proliferación y profundización de los principios del negocio y de la ideología de la actualización, la ruptura progresiva de los desarrollos sectoriales y la creciente globalización de la propiedad– la acumulación diferencial se convirtió en la medida del capitalismo moderno. Y por ende fue sólo hacia mediados del siglo XX, cuando estos procesos convergieron, que amplitud y profundidad se desarrollaron de manera más estilizada y se sincronizaron en direcciones opuestas.

El patrón del conflicto

Ahora bien, dado que la acumulación diferencial se encuentra en el corazón mismo del *creorden* capitalista, sus ciclos específicos son importantes para comprender, en toda su amplitud, la naturaleza de su transformación institucional y estructural en la sociedad capitalista.

Tal vez la transformación más importante concierne al patrón del conflicto. Recordemos que aunque el capital dominante siempre lucha por incrementar su poder respecto del resto de los capitalistas, en lo que respecta a la amplitud esta lucha es directa, mientras que en cuanto a la profundidad sigue una vía

---

2 Durante el siglo pasado, la correlación móvil a 30 años entre los índices de estanflación y aleación de la Figura 17.1 (expresando el segundo índice como logaritmo natural y medido como una desviación de su tendencia histórica) se estrechó casi hasta el máximo posible: cambió de un 0.06 positivo en 1927 (lo que significa que virtualmente no hay correlación) a un 0.95 negativo en 2007 (una correlación inversa casi perfecta).

indirecta. Al expandirse por amplitud, los capitalistas luchan entre sí por el control de las organizaciones corporativas nuevas y existentes. En este caso la lucha intracapitalista comúnmente se asocia al crecimiento general y el cambio institucional en curso, que a su vez encubre parcialmente el conflicto entre capitalistas y sociedad en gran escala. En lo que respecta a la profundidad, por el contrario, la lucha intracapitalista está mediada por el conflicto por la redistribución entre los capitalistas y el resto de la sociedad; más aún, aquí la redistribución prospera en virtud de la estanflación, no del crecimiento.

Las condiciones sociales particulares requeridas para cada régimen explican su incompatibilidad. Las firmas individuales pueden involucrarse en ambos procesos, amplitud y profundidad; pero para la sociedad en su conjunto, los procesos de poder que soportan un tipo de acumulación diferencial tienden a debilitarse recíprocamente.

Un nuevo tipo de ciclo

Los análisis cíclicos del capitalismo tienden a concentrarse en los patrones de la "economía real". El más famoso de ellos es el llamado "ciclo económico", una oscilación relativamente corta que describe las subidas y bajadas de la actividad económica –desde el producto y la inversión hasta el inventario y el empleo–. Los ciclos de onda más amplia, que a menudo se extienden por décadas, miden variables más difusas como la innovación, así como cantidades nominales tales como el precio.

Estos análisis están concebidos a partir de la bifurcación tradicional entre economía y política. Ubicados dentro de la esfera económico-material, enfatizan el carácter "automático" del ciclo, y buscan su racionalidad mecánica.

Después de la Gran Depresión y el surgimiento del "gobierno interventor", el ciclo económico fue ampliado para admitir "variables" políticas. Aunque los economistas mantuvieron a la economía conceptualmente separada de la política, reconocieron que ésta podía contaminar a aquella, creando un "ciclo económico político".[3]

Los ciclos de amplitud y profundidad que aquí hemos presentado nos ofrecen una historia enteramente distinta. En primer lugar, no se ocupan de una "actividad económica" ni de un "gobierno interventor" que presuntamente "distorsiona" o "soporta" tal actividad. En lugar de ello, su objeto es la *creordenación* del poder capitalista cuantificado a través de la acumulación diferencial. En segundo lugar, aunque los ciclos de la amplitud y la profundidad están históricamente estilizados y aparentemente son reversibles hacia la media, no hay nada automático ni equilibrador en ellos. De hecho, dado que

---

3 Debemos este término a Michal Kalecki, quien abordó el proceso desde una perspectiva de clase. En su artículo "Political Aspects of Full Employment" (1943b), argumentó que los gobiernos liberales saben cómo alcanzar el pleno empleo y evitar los ciclos económicos, pero están políticamente imposibilitados a hacerlo. Desgarrados entre la necesidad de mantener su legitimidad popular, por un lado, y proteger a la clase capitalista, por otro, sus políticas a menudo terminan por contribuir al ciclo de negocios en lugar de mitigarlo.

estamos ante un conflicto abierto, cuyo resultado nunca está predeterminado, no existe una razón inherente por la cual la aleación y la estanflación deban ser cíclicas; y ciertamente tampoco hay una razón por la cual ambos ciclos deban estar relacionados.

El hecho de que *sean* cíclicos y *estén* correlacionados muestra en qué medida la acumulación diferencial ha llegado a definir el *nomos* capitalista. Nosotros sostenemos que para que la acumulación diferencial ocurra, el capital dominante debe expandirse en amplitud o profundidad, y que, en el nivel societal, estos dos regímenes, dado su carácter distinto, cuando no contrario, tienden a moverse de forma contracíclica. Pero el control del capital dominante puede desvanecerse o desaparecer, y cuando lo hace también lo hacen la acumulación diferencial y sus ciclos de amplitud y profundidad.

Regímenes oscilatorios: panorama general

Partiendo de este marco conceptual, que asume la no predestinación del proceso, podemos tentativamente identificar varias fases amplias en la evolución global de la acumulación diferencial, patrones temporales cuyos contornos, inicialmente borrosos, adquirieron nitidez con el paso de los años: (1) una mixtura de amplitud y profundidad durante la década de 1890 y la de 1910, (2) un régimen parcial de amplitud en la década de los veinte, (3) un régimen de profundidad en la década de los treinta, (4) un régimen de amplitud entre los cuarenta y los sesenta, (5) un retorno a la profundidad en los setenta y durante los primeros años de los ochenta, (6) la reaparición de la amplitud en los últimos años de los ochenta y los noventa y, finalmente, (7) tentativas señales de un retorno a la profundidad en los primeros años del siglo XXI. Veamos cada periodo de cerca.

El periodo comprendido entre 1890 y el fin de la década de 1910 fue de rápido y acelerado crecimiento económico, acompañado por una inflación relativamente baja y por el nacimiento de la transnacionalización corporativa, en particular por grandes compañías con sede en los Estados Unidos. A nivel internacional, la acumulación diferencial todavía estaba envuelta en ropajes *estatistas*, con las compañías estadounidenses y europeas vistas a menudo como agentes imperiales que perseguían su propio interés. La expansión competitiva de estas compañías, sin embargo, todavía estaba poco coordinada y pronto produjo desequilibrios masivos debido al exceso de capacidad. De no haber sido atendidos, estos desequilibrios habrían producido la ruina de los negocios, lo que acrecentó la presión para resolver el predicamento por la vía de la profundidad. La figura 17.1 muestra cómo, en efecto, desde la mitad de la primera década del siglo XX la fusión de empresas en los Estados Unidos había colapsado, a lo que siguió la guerra en Europa en la década de 1910, el desplome de la producción y el aumento de la inflación en todo el mundo.

La década de 1920 ofreció un breve descanso. En Estados Unidos, las fusiones recuperaron su actividad mientras que la estanflación bajó bruscamente. Pero en Europa la tregua fue corta y los signos de tensión otra vez se

reagruparon. Las barreras proteccionistas, entre y dentro de los países, emergieron por todas partes; la estanflación se extendió a través de una cascada de crisis. Pronto el mundo había caído en la Gran Depresión de los años treinta.

Para ese momento el patrón contracíclico de la amplitud y la profundidad se volvió más aparente, con la disminución de las fusiones corporativas y el crecimiento de la estanflación.[4] En el nuevo régimen de profundidad, marcado por el uso masivo de la fuerza militar, el *impasse* del poder global al que se había llegado fue "resuelto" por medio de la omniabarcante guerra mundial. Este uso de la violencia fue articulado y justificado en términos estatistas: fue una guerra entre soberanías librada sobre el territorio y sobre la ideología. Pero la guerra también demostró ser altamente significativa para la acumulación diferencial. Lo que es más importante: aceleró el ascenso relativo de las corporaciones estadounidenses y contribuyó a difundir tanto la tasa normal de retorno como el objetivo de superarla.

Después de la guerra el mundo nuevamente se desplazó hacia la amplitud. El patrón contracíclico de los dos regímenes se había fortalecido, mientras que la correlación inversa entre inflación y crecimiento era cada vez más visible. Ahora bien, en la superficie parecía como si el desarrollo de este periodo, que duró hasta el final de los sesenta, hubiera debilitado la amplitud. Primero, porque la rivalidad entre las superpotencias, la descolonización y el movimiento de los países no alineados limitaron la expansión geográfica del capital dominante occidental. Adicionalmente, muchos países que previamente habían estado abiertos a la inversión extranjera, adoptaron una política de sustitución de importaciones que favorecía al capital interior por sobre el capital extranjero.

Y sin embargo, durante buena parte de los años cincuenta y sesenta, estas barreras sobre la amplitud fueron sobrepasadas por dos fuerzas contrarias. La primera de ellas fue el *baby-boom* tras la Segunda Guerra Mundial, que propulsó el crecimiento de la población. La segunda fue la reconstrucción de Europa y Japón, que en buena medida equivalía a una reproletarización de sus sociedades. El resultado fue un poderoso motor de amplitud, en particular para las grandes firmas estadounidenses, las cuales vieron remontar sus ganancias durante el periodo. El resultado macroeconómico en los países industrializados –anómalo desde el punto de vista convencional, pero consistente con la acumulación diferencial– fue un rápido crecimiento económico promedio de 6 por ciento anual durante el periodo, combinado con una baja inflación, inferior al 3 por ciento.[5]

---

4 Reparemos otra vez en la experiencia bifurcada de los años treinta: como mencionamos en el capítulo 12, la mayor parte de la Depresión ocurrió en los sectores concentrados, donde producción y empleo cayeron en más del 80 por ciento mientras que los precios apenas disminuyeron o incluso se incrementaron. En el contexto de la época, este patrón fue claramente estanflacionario.

5 Las figura de crecimiento e inflación de éste y el siguiente párrafo son computados a partir del International Financial Statistics a través de Global Insight (código de las series: L64@C110

Esta imagen se invirtió en los años setenta. Para entonces, los milagros alemán y japonés se habían agotado, mientras que en Occidente las tasas de crecimiento de la población habían descendido bruscamente. La inversión extranjera pudo haber ofrecido una salida, pero los canales para tales inversiones en los países en desarrollo permanecieron obstaculizados por los regímenes comunistas o de sustitución de importaciones. Enfrentados a estos obstáculos, los grupos del capital dominante en los países desarrollados fueron conducidos nuevamente hacia la profundidad, con una tasa de inflación promedio del 8 por ciento anual y una tasa promedio de crecimiento económico de 3 por ciento anual durante la década de los setenta. Como antes, el régimen de profundidad estuvo acompañado por un aumento en el conflicto y la violencia. Esta vez, sin embargo, el conflicto se desarrolló ante todo en las áreas periféricas del mundo en desarrollo, inicialmente en el sureste asiático y después en Medio Oriente.

El rol de Medio Oriente

El rol de Medio Oriente en el capitalismo global ofrece una acertada ilustración de la expansión temporal y la integración geográfica de la acumulación diferencial.[6] Hasta los últimos años de la década de 1940, la región estuvo fuera de sintonía con el ciclo global de amplitud y profundidad. Sus recursos energéticos habían sido repartidos entre las compañías petroleras internacionales en los años veinte; pero con el mundo inundado de petróleo, estas compañías tendieron a sentarse sobre sus concesiones y produjeron poco. Como resultado, Medio Oriente permaneció relativamente aislado del núcleo capitalista, y cuando Europa transitó hacia la estanflación y el conflicto durante los años veinte y treinta, la región prosperó. Pero después de la guerra los papeles se invirtieron. El Medio Oriente, que hasta entonces había sido un área periférica, súbitamente se convirtió en un escenario central del drama global de la acumulación diferencial.

Inicialmente, el vínculo fue simple. El petróleo de la región contribuía a sostener globalmente las bases de la acumulación por amplitud. Pero durante los primeros años de la década de 1970, cuando la acumulación diferencial se desplazó hacia la profundidad, la relación se volvió más complicada. El trasfondo de este desplazamiento es ilustrado en la figura 17.2. El cuadro muestra una correlación en el largo plazo entre, por un lado, la inflación de los países industrializados, y por otro el comercio global de armas expresado en términos del PIB global. La economía convencional probablemente consideraría esta relación como accidental y en gran parte irrelevante. Pero desde

---

para el índice de precios al consumidor, y L66&I@C110 para la producción industrial).

6 Para un examen más detallado de Medio Oriente y la acumulación diferencial, véase Nitzan y Bichler (1995), Bichler y Nitzan (1996), Nitzan y Bichler (2002: capítulo 5), Bichler y Nitzan (2004b) y Nitzan y Bichler (2006b).

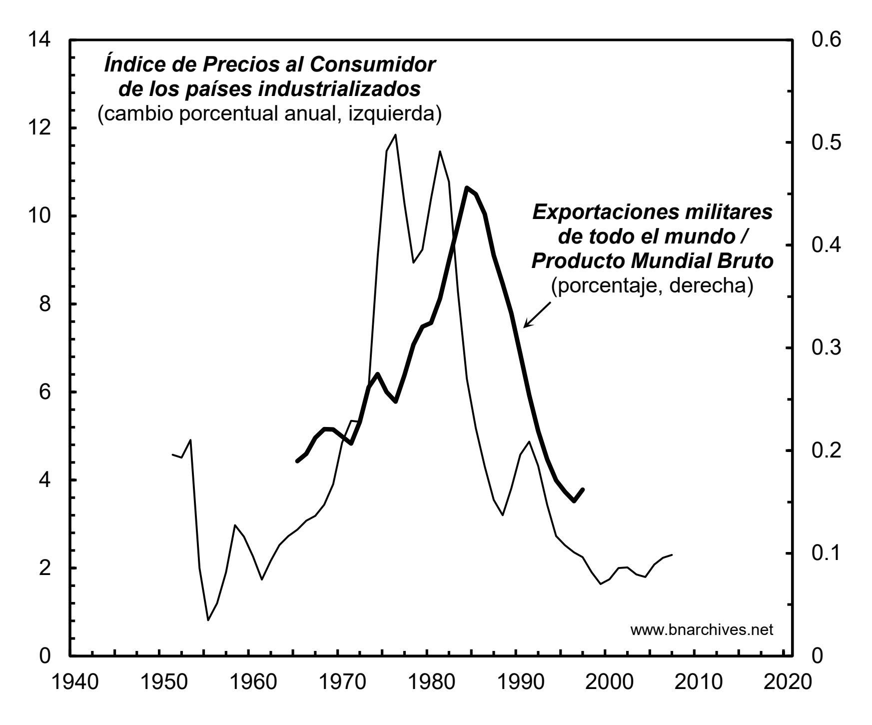


Figura 17.2 Inflación y exportación de armas

Nota: Las series presentan medias móviles de tres años.

Fuente: International Financial Statistics vía Global Insight (código de la serie: L64@C110 para CPI; U.S. Arms Control and Disarmament Agency, World Military Expenditures and Arms Transfers (varios años)..

el punto de vista del capital dominante esta relación es sistemática y significativa: apunta a los fundamentos conflictivos de sus ciclos de acumulación diferencial.[7]

Como señalamos antes, el régimen de profundidad inflacionario de los setenta y ochenta fue en gran parte una respuesta al "agotamiento del crecimiento por amplitud" del capital dominante occidental. A su vez, este agotamiento era en parte la consecuencia de la geopolítica bipolar que contrarrestaba la expansión capitalista en las áreas periféricas y era una respuesta al control de Occidente sobre las regiones estratégicas, en particular Medio Oriente. Una consecuencia clave de este antagonismo fue la intensa carrera armamentista. Por lo tanto, no debe sorprendernos que el patrón temporal de la exportación de armas –un útil indicador de la "beligerancia" de un país– siguiera de muy cerca la periodicidad de la inflación en Occidente: el primer proceso forta-

7 Este cuadro sólo busca resaltar la importancia del conflicto. Es evidente que, en los hechos, las pautas del conflicto son mucho más complejas e implican más que la exportación de armas.

leció a y fue impulsado por el antagonismo y la violencia del régimen de profundidad; el segundo proceso, por su mecanismo de redistribución. Tanto la exportación de armas como la inflación se elevaron hasta mediados de los ochenta, llegaron a su punto más alto cuando la Guerra Fría comenzaba a desvanecerse, y cayeron en picada a partir de la desintegración del comunismo y el recomienzo de la amplitud a nivel global.[8] Más aún, los dos procesos estaban causalmente conectados a través del conflicto militar, especialmente en Medio Oriente, contribuyendo al alza de los precios de los energéticos y por lo tanto al alza de la inflación.

El final de los años ochenta parecía marcar el comienzo de otra fase de amplitud (esta vez a nivel global). En la superficie, el nuevo régimen de amplitud era de alguna manera anómalo de acuerdo con nuestros criterios. La inflación en los países industriales cayó bruscamente, y aun así, a diferencia de los ciclos previos, el crecimiento no se reactivó. Un examen más cercano nos muestra fácilmente el porqué.

Primero, con el colapso de la Unión Soviética y la rendición incondicional de la ideología estatista, el mundo entero por fin se abrió a la expansión capitalista y a la acumulación diferencial. El resultado fue que, aunque la amplitud externa para el capital dominante se desvaneció en los países industriales, siguió siendo fuerte fuera de estos países, particularmente en el Asia en desarrollo.[9] Más aún, las importaciones baratas de Asia ayudaron a mantener baja la inflación en los países industriales a pesar del estancamiento en que se encontraban estos últimos. Segundo, el languidecimiento ideológico de la propiedad pública y de la "economía mixta" abrió la puerta a la privatización de los activos de los Estados y los servicios del gobierno, lo cual, desde el punto de vista del capital dominante, representaba oportunidades de inversión en proyectos *green-field*.[10] Y tercero, el declive de la ideología estatista debilitó el apoyo a la propiedad "nacional", contribuyendo así a la proliferación de fu-

---

8 Los datos sobre las exportaciones militares están basados en el valor de las entregas; si en lugar de hacer esto nos concentramos en los *contratos* militares (que van a la zaga de las entregas por aproximadamente tres años) la correlación tendría que ser todavía más fuerte.

9 En los primeros años de la década de 1990, el crecimiento del PIB en el este de Asia promedió un 9 por ciento anual; en comparación, el crecimiento de los países industrializados promedió un 3 por ciento en el mismo periodo. Durante estos años, las corporaciones transnacionales con sede en los Estados Unidos vieron crecer sus ganancias provenientes de los "mercados emergentes" a un 20 por ciento de su ganancia total, mientras que durante los años ochenta esta porción ascendía apenas al 10 por ciento (Nitzan 1996b).

10 Aunque los déficits gubernamentales descendieron hasta cerca del 1 por ciento del PIB mundial en los años finales de la década de 1990, muy por debajo de su récord histórico de más del 5 por ciento a comienzos de los años ochenta, los gastos de los gobiernos no han disminuido. Han aumentado del 14 por ciento del PIB en los años sesenta al 17 por ciento en los ochenta, y permanecieron más o menos en este nivel desde entonces (datos provenientes del World Bank Online). La privatización de estos servicios –incluyendo el transporte, el agua, la infraestructura, la educación y la seguridad– típicamente toma la forma de su entrega/venta al capital dominante, lo que a su vez contribuye a la acumulación diferencial de una manera similar a las inversiones *green-field*.

siones y adquisiciones más allá de las fronteras. En conjunto, la combinación de la expansión en los países menos desarrollados, la privatización y la fusión corporativa, contribuyó a sostener una poderosa campaña de acumulación por amplitud para las grandes corporaciones occidentales a pesar del deslucido crecimiento que por entonces ostentaban sus países de origen.

Coaliciones

Hasta aquí nos hemos concentrado en el capital dominante como un todo. Pero la historia concreta de la acumulación diferencial, incluyendo su transición de un régimen al siguiente, depende crucialmente de lo que acontece *dentro* del capital dominante. Este proceso incluye los conflictos internos entre varias coaliciones y las alianzas corporación-Estado que componen el núcleo del capital dominante, así como las luchas que enfrentan a estas coaliciones y alianzas contra los grupos exteriores al capital dominante. Un análisis de estas cuestiones está más allá del alcance de este volumen, pero su significancia puede ser ilustrada brevemente.[11]

Durante la fase de profundidad de los años setenta y ochenta, la acumulación diferencial estuvo conducida por la *Coalición Petrodólares-Armadólares*, compuesta por grandes compañías petroleras, contratistas de armas y la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), y respaldada por los Estados Unidos y varios gobiernos europeos que abastecían de armamento a Medio Oriente y promovían el alto precio del petróleo.[12] El mecanismo de acumulación central de esta coalición era el ciclo de los "conflictos energéticos" en Medio Oriente y las "crisis petroleras". La lógica básica del proceso era simple. El alza de los precios del petróleo trajo ganancias masivas para las compañías petroleras. Y también generó un inmenso ingreso de petrodólares para los gobiernos locales de la OPEP, los cuales estaban muy dispuestos a gastarlos en armamento costoso como preparación para la próxima guerra. Como resultado, durante ese periodo Medio Oriente se convirtió en el mercado más grande del mundo para la importación de armas, absorbiendo más de un tercio del comercio global. Naturalmente, los grandes contratistas de armas estaban más que contentos con este sistema, y varias administraciones de los Estados Unidos –desde las de Nixon y Ford a las de Bush padre y Bush hijo– lo apoyaron con igual entusiasmo. En efecto, ¿qué mejor manera de combatir el comunismo, dividir y mandar sobre Medio Oriente, y enriquecer a las corporaciones amigas, todo en un solo movimiento y sin gastar un centavo?

---

11 Para una exploración de estas políticas "internas" de la acumulación diferencial, véase Nitzan y Bichler (2002), Nitzan y Bichler (2004b) y Nitzan y Bichler (2006b).

12 Para una historia y un análisis detallados de esta coalición, véase Nitzan y Bichler (1995) y Nitzan y Bichler (1996).

Las consecuencias de este proceso fueron nada menos que dramáticas. El alza de los precios del petróleo arrojó a buena parte del mundo hacia una profunda crisis estanflacionaria, el conflicto floreció por doquier, e incluso hubo un coqueteo ocasional con el intercambio nuclear. La Coalición Petrodólares-Armadólares prosperó mientras otros miembros del capital dominante –aunque golpeados por el estancamiento– terminaron por beneficiarse enormemente de la inflación consecuente (véase nuevamente la Figura 16.3).

Las consecuencias en la distribución para las compañías de petróleo y armamento son vívidamente ilustradas en la figura 17.3, que mide su partici pación en la capitalización global de mercado. Como muestran los cuadros, durante los setenta y los ochenta este grupo de firmas se convirtió en uno de los más valiosos del mundo. Con el alto número de guerras y los desorbitados precios del petróleo, sus fortunas se multiplicaron, y para 1981, tras el comienzo de las guerras entre Irán e Irak, representaban cerca del 14 por ciento de la capitalización de mercado global. Las "ganancias de la guerra" eran, sin duda alguna, el camino a seguir.

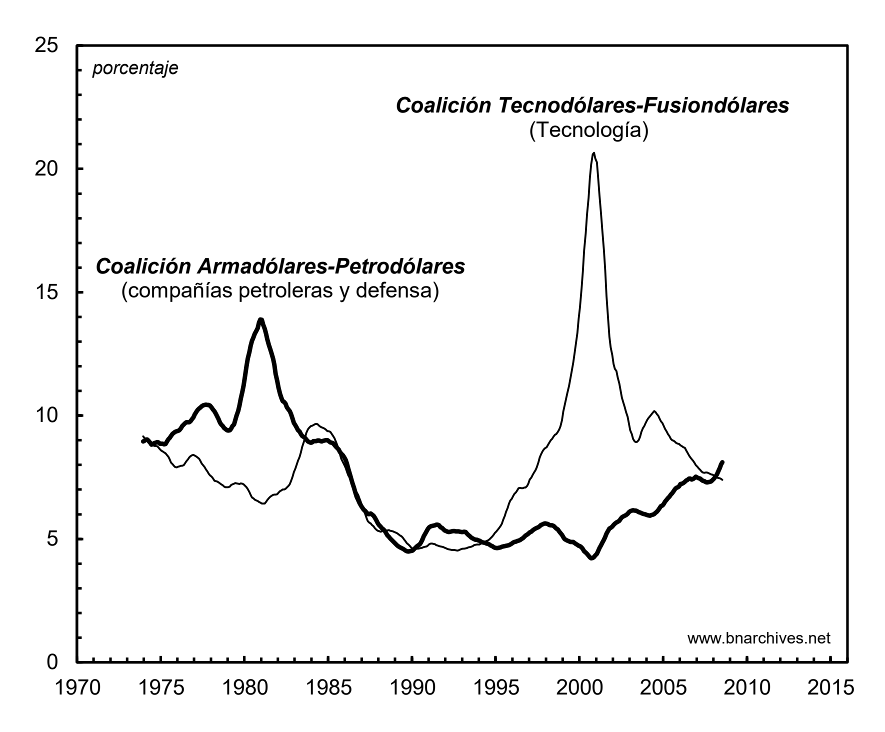


Figura 17.3 Las dos coaliciones. Porcentaje en la capitalización de mercado global

Nota: Las series denotan datos mensuales presentados en medias móviles de 12 meses.

Fuentes: Datastream (código de la serie: TOTMKWD para el total mundial; OILINWD para el total petrolero; AERSPWD para la defensa; TECNOWD para tecnología).

Sin embargo, éste era el momento cúspide del proceso. Para mediados de los años ochenta, la situación comenzó a cambiar de varias maneras. Primero porque muchos países en desarrollo, habiéndose desplazado de la sustitución de importaciones al crecimiento conducido por las exportaciones, fueron ahora reclasificados como "mercados emergentes", abiertos a inversionistas extranjeros. Segundo, la alta tecnología estaba azuzando tanto a las expectativas de los inversionistas como al mercado de acciones, dando a las fusiones y las adquisiciones repetidas dosis de adrenalina. Y tercero, el neoliberalismo, habiendo socavado la ideología estatista de la época anterior, abrió la puerta a privatizaciones masivas y a la desregulación de los capitales. En conjunto, estos desarrollos marcaron el amanecer de un nuevo régimen de acumulación en amplitud.

La Coalición Petrodólares-Armadólares comenzó a declinar, y para los primeros años de los noventa, ya terminada la Guerra Fría y habiéndose declarado que el mundo era una "aldea global", se desintegró. Los signos de su languidecimiento eran claros: las hostilidades internacionales eran activamente neutralizadas; el número de conflictos mayores descendió de 36 en 1989 a 25 en 1997; los presupuestos militares de todo el mundo fueron pasados por el cuchillo, cayendo en más de una tercera parte en términos "reales" respecto de su pico más alto a finales de los 80; el precio del petróleo cayó absoluta y relativamente respecto de otros precios, alcanzando un mínimo de 11 dólares por barril en 1999, comparado con los más de 30 dólares que costaba a principios de los ochenta (97 dólares en precios de 2007); y la inflación cayó a menos del 5 por ciento en 1999, frente al 30 por ciento que había registrado en el comienzo de la década.[13]

El reto mayor para la Coalición Petrodólares-Armadólares, vino de una nueva Alianza Tecnodólares-Fusiondólares, un consorcio que se basaba en las absorciones corporativas, la alta tecnología puesta en manos de civiles, y que estaba respaldado por gobiernos de la *Tercera Vía* liderados por especímenes como Bill Clinton y Tony Blair. En lugar de las "ganancias de guerra", el nacionalismo y el conflicto, la nueva alianza blandía la retórica de los "dividendos de la paz" y la libre inversión dentro del "mundo abierto". Los controles al capital dieron paso a la desregulación, el proteccionismo a la privatización, y las sangrientas guerras a los acuerdos de paz. Y en efecto, para el final del 2000 la Alianza Tecnodólares-Fusiondólares parecía victoriosa. Como lo ilustra la figura 17.3, su porción respecto de la capitalización de mercado global

---

13 Calculado a partir de la información del International Financial Statistics vía Global Insight (código de la serie: L64@C001 para el Índice de Precios al Consumidor en los países industrializados; L76AA&Z@C001 para el precio del petróleo crudo; y L64@C111para el Índice de Precios al Consumidor de los EU); el Stockholm International Peace Research Institute (anual); y el U.S. Arms Control and Disarmament Agency (anual).

alcanzó el 20 por ciento, mientras que la porción de las compañías petroleras y armamentistas se hundió hasta un pobre 4 por ciento.[14]

¿Irrepetible desde siempre y para siempre?

El reflujo de la amplitud

Durante los años noventa, muchos expertos, impresionados por la nueva euforia de la amplitud, anunciaron la llegada de una "nueva economía" basada en el "conocimiento", la "información" y la "comunicación" de alta tecnología. Y prometieron que esta nueva economía nos daría no sólo un crecimiento ininterrumpido sino además una baja inflación, haciendo de la anomalía de la estanflación una reliquia histórica. Otros observadores, con un ojo en la cultura y la política, fueron más lejos argumentando que el capitalismo liberal había ganado la última batalla de la ideología y que la historia por fin había llegado a su final. Pero el pronóstico resultó ser muy apresurado.

Estas proyecciones se basaban sobre todo en la promesa de una productividad boyante. Y, sin embargo, los datos del crecimiento de la productividad de los noventa –asumiendo, en beneficio del argumento, que la productividad pudiera ser medida– difícilmente parecía ser excepcional en un comparativo histórico. En los Estados Unidos, presunto epicentro de la "revolución de la alta tecnología", estos datos palidecían en comparación con los registros de la "baja tecnología" de los años cincuenta y sesenta. Más aún, el aumento de la productividad en el pasado había fallado en la misión de detener la inflación, de manera que no era enteramente claro por qué los expertos esperaban que esta vez lo hiciera. Y en efecto, los reportes que auguraban la muerte de la estanflación resultaron ser muy prematuros.

La veloz expansión de la amplitud, particularmente en los emergentes mercados de Asia, llevó a una creación de capacidad en exceso y debilitó el control de los negocios sobre el sabotaje. En los noventa, las inversiones en proyectos *green-field* crecieron a pasos agigantados –mucho más rápido que el consumo mundial y con consecuencias desastrosas para los márgenes de ganancia–. Las consecuencias para la acumulación diferencial no se expresaron en ninguna pérdida para los inversionistas ausentes, quienes empezaron a liquidar sus posiciones en regiones periféricas, donde el crecimiento del beneficio cayó menos de lo que cayó el promedio mundial (Nitzan 1997; 1998a). La primera víctima fue el peso mexicano en 1994, seguido en 1997 por el baht tailandés y el resto de las monedas asiáticas. Desde aquí las fuerzas centrífugas de la excesiva amplitud externa esparcieron la devaluación a través del mundo en desarrollo, golpeando a la mayoría de las monedas, desde Rusia y Brasil hasta Sudáfrica y Argentina.

---

14 Para una comparación similar basada en la distribución global de la ganancia neta, véase Nitzan y Bichler (2006b: p. 80 Figura 12).

La crisis de los mercados emergentes significó un problema para los mercados centrales de Norteamérica y Europa. Durante la década de los noventa, los países en desarrollo absorbieron una buena parte del hype de la economía central, ofreciendo así una línea defensiva para las firmas líderes enlistadas en los centros monetarios del mundo. Pero eventualmente esta línea defensiva colapsó. En 2000 el miedo golpeó el centro del mercado financiero. Conducidos por la caída del Nasdaq, los mercados se derrumbaron en picada, arrastrando consigo a dos décadas de desarrollo de las actividades de fusión. Después de esto la economía política global, tal vez por primera vez desde la Gran Depresión, cayó en una recesión sincronizada que incluyó a todas las economías mayores. Y finalmente, tras la década de los "dividendos de la paz", los ataques al World Trade Center y el Pentágono, seguidos de las invasiones a Afganistán e Irak y de la reintensificación del conflicto palestino-israelí, reavivaron el fantasma de la violencia y los "dividendos de la guerra".

Otra vez los papeles se habían invertido. Como lo ilustra la figura 17.3, a comienzos de los años 2000 la Coalición Petródólares-Armadólares iba en ascenso mientras la Coalición Tecnodólares-Fusiondólares caía en picada.

¿Había agotado el mundo el proceso de amplitud? ¿Fueron estos desarrollos el signo de una nueva fase de profundidad? ¿O se trataba apenas unas ondas insignificantes y olvidables dentro del maremoto de la globalización y la aleación?

Los límites de la acumulación diferencial

En 1999, presentamos un artículo en la *International Studies Association Meetings*. La pregunta central del artículo era planteada en el título: "¿El *boom* global de las fusiones terminará en la estanflación global?" (Nitzan 1999). Y la respuesta era afirmativa: basados en el marco de la acumulación diferencial, argumentamos que las fusiones alrededor del mundo y sus fundamentos neoliberales estaban por alcanzar su cenit, y que el conflicto y la estanflación estaban listos para volver.[15]

Una década más tarde, tales proyecciones parecen triviales. La "aldea global" ha caducado; los analistas del "No-Logo" se retractan y son eclipsados por los expertos en los temas del terror y la guerra; los titulares que antes anunciaban prosperidad e integración repentinamente hablan de estancamiento e inflación; y los sabios nos aseguran, por supuesto, que todo esto lo predijeron desde hace mucho tiempo.

Pero la verdad es que en 1999 nada de esto estaba previsto en sus cartas. Pocas personas de nuestro público comprendieron la pregunta que planteamos y mucho menos la respuesta que ofrecimos. Atrapados en la moda postmoderna de la deconstrucción, condicionados por la doble separación entre economía y política y entre lo real y lo nominal, e indiferentes a la cuantifica-

15 Para articulaciones subsecuentes de este argumento, véase por ejemplo Nitzan (2001), Faux (2002) y Nitzan y Bichler (2003) y Nitzan y Bichler (2004a).

ción especulativa de los procesos cualitativos, nuestros oyentes encontraron nuestro argumento bizarro y nuestra proyección fuera de foco.

Sin embargo nuestra presentación no intentaba realmente predecir el futuro, al menos no en el sentido técnico defendido por Karl Popper (1963). En vez de ello, intentábamos delinear los límites de la acumulación diferencial y comprender los límites que imponen. Y esto es lo que hemos hecho –con análisis más completos y detallados– en el presente volumen.

Reiteramos: la acumulación diferencial es una *creordenación* cualitativa del poder capitalista especulativamente cuantificado mediante el algoritmo de la capitalización. Si el capital dominante incrementa su poder, la tasa de la acumulación diferencial será positiva. Pero si este poder se mantiene en el mismo nivel o decrece, la acumulación diferencial será igual a cero o tendrá un valor negativo. Éste es el cuadro teórico general.

Utilizando este marco de referencia hemos demostrado: (1) que la acumulación diferencial se ha desarrollado de manera más o menos ininterrumpida durante el último medio siglo y tal vez más; (2) que históricamente esta acumulación ocurrió primariamente mediante la aleación y la estanflación; y (3) que estos dos regímenes de poder se han desarrollado de forma crecientemente contracíclica.

Nuestro marco teórico-empírico nos permitió hacer nuestra proyección en 1999. Como la figura 17.1 revela, hacia el final de los años noventa la fusión alcanzó máximos históricos mientras la estanflación se aproximó a su mínimo histórico. Las condiciones parecían propicias para un cambio de rumbo. No había ninguna razón estructural para esperar que la acumulación diferencial colapsara; y dado que los dos regímenes estaban en extremos históricos parecía seguro esperar el descenso de las fusiones y la revivificación de la estanflación. Y esto es exactamente lo que sucedió en la década que siguió a la formulación de esta proyección.

Fuera de los límites

Pero el que las proyecciones sean acertadas no implica que el futuro sea de algún modo previsible, menos aún predeterminado. El *nomos* capitalista es una creatura de la sociedad, articulado e impuesto por la clase dominante sobre los dominados. No importa cuán "determinista" parezca, este *nomos* no es una coraza de hierro. Creado por humanos, puede ser cambiado –y en efecto remplazado– por humanos. En el lenguaje de Gabriel García Márquez, es "irrepetible y por lo tanto impredecible desde siempre y para siempre".

Mientras el capital dominante siga reinando, y mientras la lógica de ese dominio no cambie, podemos esperar que la acumulación diferencial oscile entre la amplitud a través de fusiones y la profundidad a través de la estanflación. Más aún, dado que la amplitud potencial eventualmente se agota a sí misma y dado que el capital dominante ha llegado a su desarrollo global final, es razonable esperar que los ciclos futuros de estanflación se vuelvan más frecuentes y profundos.

Pero, si esto es así, no es seguro que el capital dominante continúe dominando de la misma forma; ni siquiera que continúe dominando.

Durante el siglo anterior, los capitalistas se las ingeniaron para imponer la creencia de que su régimen es natural e inalterable. Han construido un poder arquitectónico que es más sofisticado, abarcador y flexible que cualquier otro sistema que haya visto el mundo. Y han enmascarado este Estado de capital levantando una fachada anticientífica que fractura la conciencia y enmascara las instituciones del poder del capitalismo, presentándolas como el mero aspecto técnico de una estrecha "narrativa económica".

Semejante edificio de poder y superchería descansa sobre la tasa normal de rendimiento y en la habilidad del capital dominante para superarla. Mientras el sabotaje normal de los negocios y la disonancia mantienen a los capitalistas convencidos de que la ganancia es normal y el crecimiento de la capitalización natural, y mientras los capitalistas dominantes son capaces de batir la tasa normal de acumulación e incrementar su poder, el Estado de capital se mantiene estable y sus pautas parecen ser "deterministas".

Pero este "determinismo" no es una ley exterior de la naturaleza ni una ley del movimiento histórico. Se trata sólo del "determinismo" de los capitalistas. Las pautas de este "determinismo" reflejan el consenso de quienes dominan sobre la sociedad. Revelan la convicción de los dominantes, según la cual ellos están al mando y aquellos sobre quienes gobiernan no pueden resistir. Pero esta convicción no es nunca una certeza, si se le confronta con la fuerza suficiente, explícita o implícitamente, puede derrumbarse. Y cuando se derrumbe, el resultado podría ser el aplastamiento del "determinismo" de los dominadores, de los patrones de su acumulación diferencial y, posiblemente, del entero Estado de capital que define a su dominación.

Post-scriptum. Enero de 2009

La investigación para este libro fue completada en los inicios del 2008. Desde entonces el mundo capitalista ha sido sacudido por lo que muchos consideran la crisis más profunda desde la Gran Depresión. El sobresalto ha sacado a la luz un aspecto de nuestro marco teórico: ha mostrado que la acumulación diferencial no está predeterminada y por lo tanto puede fallar.

La naturaleza indeterminada del proceso queda demostrada vívidamente por la creciente amenaza de la *deflación*. Como hemos visto, durante el último medio siglo el *creorden* capitalista ha estado configurado por la acumulación diferencial del capital dominante, cuyo poder de crecimiento es impulsado por la oscilación inversa de los regímenes de amplitud y profundidad. Aunque difieren sustancialmente, ambos dependen del alza en los precios: la amplitud a través de las fusiones requiere una inflación relativamente baja, mientras que la profundidad a través de la estanflación depende de una alta (y creciente) inflación. Este requerimiento fue satisfecho en la era de la postguerra,

el mayor periodo de inflación ininterrumpida en la historia de la humanidad (Figura 16.1).

Pero el trasfondo inflacionario también apunta hacia los límites del poder capitalista. Como apuntamos en el capítulo introductorio y las conclusiones, el poder es confianza en la obediencia: representa la certeza que tienen los dominadores en la sumisión de los dominados. En el capitalismo moderno, dicha certeza se manifiesta mediante la capacidad de los capitalistas para controlar y sistematizar el movimiento ascendente de los precios. Y es esta capacidad (junto con su correlato: la confianza en la obediencia) lo que se pierde por completo durante la deflación. Cuando los precios comienzan a caer y la arquitectura del poder a desintegrarse, la confianza de los dominadores se desvanece y la historia, súbitamente, se nos brinda como un campo abierto.

Y en efecto, los desafíos al poder capitalista a menudo emergen cuando menos se espera. Este fue el caso en 1929 y otra vez en 2000. Al comenzar el tercer milenio, el capital dominante parecía incontestable. Mediante fusiones y adquisiciones, había penetrado y transformado a la mayoría de los "países en desarrollo" en "mercados emergentes"; había integrado a los regímenes excomunistas a la lógica de la capitalización; y en los países centrales, había impuesto su propia "regulación" privada, socavando las instituciones públicas del "Estado de bienestar" y del gobierno. Con la excepción de los pequeños enclaves como Cuba, Myanmar y Corea del norte, se las había arreglado para subyugar e incorporar a la población de todo el mundo a su *nomos* omniabarcante.

Fue exactamente en este punto cumbre, mientras los expertos celebraban el fin de la historia y el advenimiento de la aldea global, que la deflación atacó repentinamente. Las fusiones decayeron a principios de los 2000 –la inflación, en lugar de elevarse, cayó precipitadamente–. No era un asunto para reírse. Si la desinflación se convertía en franca deflación, el capital dominante sería arrastrado hacia una desacumulación diferencial. Y esto sólo era el comienzo. La deflación amenazaba con acabar con toda la cadena de obligaciones de deuda, cuyo tamaño en relación al PIB era mucho mayor de lo que había sido en la víspera de la Gran Depresión. Si los precios comenzaban a caer y la deuda a reducirse, la espiral rápidamente podía volverse incontenible.

La respuesta inicial fue la negación. La deflación era algo demasiado calamitoso como para contemplar su posibilidad:

> "Ignorar el fantasma de la Deflación", recomendó Samuel Britton, columnista del *Financial Times*. "Fuera de Japón –observó– el mundo no ha conocido la deflación en 70 años" (como si la segunda mayor economía del mundo pudiera ser tratada como una mera "anomalía" y como si "70 años" fueran un umbral mágico tras el cual la deflación no pudiera volver nunca). "La deflación es una preocupación sobrevaluada", declaró James Grant, editor del *Grant's Interest Rate Observer*. "Crea en fantasmas, duendes, magos y brujas si lo quiere –coincidió el experto financiero Adrian Douglas– pero no crea que la deflación acontecerá próximamente". Hay poco de qué preocuparse, dijo Alan

> Greenspan, jefe de la Reserva Federal: "Estados Unidos no está ni siquiera cerca de caer en una deflación perniciosa". Por supuesto, negar el problema no es una manera de resolverlo. Y así, para quienes permanecían temerosos, los expertos prometieron que, cualquiera que fuera el riesgo, éste podría ser fácilmente neutralizado. "Las buenas noticias –anunció el antiguo miembro de la Junta de la Reserva Federal, Angell Wayne– es que la política monetaria nunca agota su poder". Hay una preocupación exagerada por la deflación, lamentó el premio Nobel Milton Friedman. "No es un escenario serio. La inflación es todavía un problema mucho más serio que la deflación. La Reserva Federal de hoy no repetirá el error de la Reserva Federal de los años treinta. La cura a la deflación es simple: imprimir dinero." La misma premisa subyacía al tranquilizador discurso de Ben Bernanke, gobernador de la Reserva Federal, ofrecido en 2002 ante el National Economist Club. En su mensaje, titulado "Deflación: cómo estar seguros de que 'eso' no ocurrirá aquí", Bernanke explicó que "la deflación es siempre reversible bajo un sistema de dinero fiduciario". "El gobierno de los Estados Unidos –aseguró a su audiencia– tiene una tecnología, la prensa de impresión, que permite producir tantos dólares como sea necesario a esencialmente ningún costo".
>
> (Citado de varias fuentes en Bichler y Nitzan 2004b: 294-296).

Pero ni la negación ni las promesas funcionaron, así que los expertos fueron llamados a entrar en acción. "La Reserva Federal ganó la larga guerra contra la inflación", escribieron el economista en jefe de Goldman Sachs*,* Bill Dudley y el director gerente de Pimco, Paul McCulley. "Pero para asegurar y fortalecer su legado, Mr. Greenspan ahora necesita resolver un problema distinto: la inflación es demasiado baja, en lugar de demasiado alta [...]. La tasa de inflación debe ser lo suficientemente alta para permitir a la economía absorber los sobresaltos sin caer en la deflación" (Dudley y McCulley 2003).

Greenspan estaba más que listo para responder. Rápidamente redujo las tasas de interés a niveles no vistos desde los años sesenta, pero pronto descubrió que estaba intentando empujar una cuerda. "En los meses recientes la inflación ha descendido a un nivel muy bajo", se quejó con la Junta del Comité Económico del Congreso. "En efecto, hemos alcanzado un punto en que, según el juicio del Comité de Libre Mercado Federal, la probabilidad de una indeseable caída substancial de la inflación durante los próximos cuatrimestres –aunque por poco– excede a la probabilidad de que repunte" (Greenspan 2003). Tal vez ésta era la primera vez desde 1930 que la Reserva Federal se refería a la baja inflación como algo indeseable.

Pero al final del día fueron las maniobras de la Coalición Petrodólares-Armadólares lo que salvó el día. La coalición consiguió llevar al clan Bush de vuelta a la Casa Blanca, incendió Medio Oriente, elevó el precio del petróleo y proveyó a la inflación de la chispa que requería para ponerse nuevamente en marcha. La chispa, sin embargo, apenas ayudó a posponer el Día del Juicio.

Para 2007 los nubarrones comenzaban a reunirse nuevamente, y para principios de 2008 se desató el infierno. Los mercados de valores cayeron en

picada, seguidos por el derrumbe en el precio de las mercancías, el colapso del empleo y la producción, y arrastrando a la inflación hacia niveles cercanos a cero. La amenaza de la deflación, habiendo sido ridiculizada por premios Nobel y desestimada por los bancos centrales, resurgía estrepitosamente.

Dada la gravedad de la situación, los gobiernos de todo el mundo han suspendido su compromiso con los "mercados libres" y las "finanzas sanas" en favor de masivos paquetes de rescate para el capital dominante, estímulos fiscales a gran escala, inyecciones de liquidez sin precedentes y otros rituales de política pública. Adicionalmente ha habido un incremento en la violencia televisada –desde los conflictos emergentes en Medio Oriente, hasta los disturbios en Tailandia, Grecia y Corea, y los avisos del candente descontento en Rusia y China.

Hasta el momento, la política y el conflicto han hecho poco para disminuir el temor a la deflación. Incluso la Junta de la Reserva Federal de Estados Unidos luce insegura. Habiendo reducido sus tasas de interés a casi cero, ahora contempla la posibilidad de pedir ayuda al público. De acuerdo con su plan, la Reserva Federal anunciará una "meta inflacionaria" positiva; este anuncio alentará al hoy deprimido público y levantará su expectativa sobre la inflación; y el monstruo de la inflación, habiendo sido invitado a entrar en escena con tanta cortesía, levantará su hermosa cabeza y le dará a la Reserva lo que ella más desea: un alza en los precios (U.S. Federal Reserve Board 2008; Guha 2009).

Estos nerviosos augurios sugieren que el capitalismo nuevamente enfrenta una encrucijada histórica. La inflación renovada restaurará la acumulación diferencial para el capital dominante, primero a través de la profundidad y tal vez después a través de la amplitud. Pero si las clases dominantes son poseídas por el pánico y la arquitectura del poder se desintegra dentro de la deflación, el efecto podría ser profundamente transformador.

No sería la primera vez. Durante la década de 1930, la caída de los precios sacudió al capitalismo mundial y eventualmente condujo hacia su completa *creordenación*. Por entonces, la transformación terminó por fortalecer al Estado de capital. La imposición del capitalismo sobre casi todos los aspectos de la vida social, el ascenso del capital dominante y la creciente sincronización de la amplitud y la profundidad, contribuyeron a crear la megamáquina más poderosa que el mundo ha conocido.

Pero el resultado transformador de la deflación no estaba predeterminado en aquel entonces, como no está predeterminado hoy. Si los precios comienzan a caer con severidad, el capital dominante podría verse seriamente debilitado, tal vez hasta el punto de perder el control sobre su propio modo de poder y la megamáquina que lo soporta. La cuestión de si logrará mantener su control, sin embargo, y la manera en que lo hará, siguen siendo preguntas abiertas. La respuesta dependerá no sólo de lo que haga el capital, sino de la creatividad, habilidad y valentía de quienes resisten en la esperanza de creordenar un futuro alternativo y humano.

Referencias

Abrahams, Paul, y Alexandra Harney. 1999. High Output, Low Profits. *Financial Times*, Junio 2, p. 15.

Abramovitz, Moses. 1956. *Resource and Output Trends in the United States since 1870.* Nueva York: National Bureau of Economic Research.

Agassi, Joseph. 1969. Leibniz's Place in the History of Physics. *Journal of the History of Ideas* 30 (3, Julio–Septiembre): 331–44.

—— 1990. *An Introduction to Philosophy. The Siblinghood of Humanity.* Delmar, NY: Caravan Books.

al Otaiba, Yousef. 2008. Our Sovereign Wealth Plans. *Wall Street Journal*, Marzo 19, p. A16.

Alder, Ken. 1995. A Revolution to Measure: The Political Economy of the Metric System in France. En *The Values of Precision*, editado por M. N. Wise. Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 39–71.

—— 2002. *The Measure of All Things. The Seven-Year Odyssey and Hidden Error that Transformed the World.* Nueva York: Free Press.

Alemi, Piruz, y Duncan K. Foley. 1997. The Circuit of Capital, U.S. Manufacturing and Non-Financial Corporate Business Sectors, 1947–93. Monograph: 1–23.

Altvater, Elmar, y Jürgen Hoffmann. 1990. The West German State Derivation Debate: The Relation Between Economy and Politics as a Problem of Marxist State Theory. *Social Text* (24): 134–55.

Anderson, Perry. 1974. *Lineages of the Absolutist State.* Londres: N.L.B.

Anievas, Alexander, Allex Callinicos, Gonzalo Pozo-Martin, Benno Teschke, Hannes Lacher, John M. Hobson, Adam David Morton, Kees van der Pijl, Pieter van Houten, Michelle Pace, y Jesper Gulddal. 2007. Global Capitalism and the States System: Explaining Geopolitical Conflicts in Contemporary World Politics. Special Issue. *Cambridge Review of International Affairs* 20 (4, Diciembre).

Anónimo. 1968. [1986]. *Paris: Mayo 1968.* Publicado originalmente por Solidarity. Londres: Aldgate Press.

—— 1989. What Ever Happened to the Fortune 500 Top 50 of 1954? *Fortune*, Abril 24, p. 88.

—— 1998. The Trouble With Mergers, Cont'd. *The Economist*, Noviembre 28, p. 17.

—— 1999. Fear of the Unknown. *The Economist*, Diciembre 4, pp. 61–62.

—— 2002. Global Investing. Comparing Hedge Funds and Oranges. *Financial Times*, January 8, p. 26.

Arestis, Philip, y Malcolm Sawyer, eds. 1994. *The Elgar Companion to Radical Political Economy*. Aldershot Hants, Reino Unido: Edward Elgar.

Arnsperger, Christian, y Yanis Varoufakis. 2005. A Most Peculiar Failure. On the Essence of Neoclassical Economics, its Response to Criticism, and its Remarkable Capacity to Turn Explanatory Failure into Theoretical Triumph. Mono-

grafía. http://www.econ.uoa.gr/UA/files/1367110811..pdf. Consultado: Diciembre 3, 2007.

Arrighi, Giovanni. 1993. The Three Hegemonies of Historical Capitalism. En *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, editado por S. Gill. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 148–85.

—— 1994. *The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of Our Times.* Londres: Verso.

Arrighi, Giovanni, Kenneth Barr, y Shuji Hisaeda. 1999. The Transformation of Business Enterprise. En *Chaos and Governance in the Modern World System*, editado por G. Arrighi y B. J. Silver. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press, pp. 97–150.

Arrighi, Giovanni, y Beverly J. Silver, eds. 1999. *Chaos and Governance in the Modern World System.* Vol. 10, *Contradictions of Modernity*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.

Aston, T. H., y C. H. E. Philpin, eds. 1985. *The Brenner Debate. Agrarian Class Structure and Economic Development in Pre-Industrial Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.

Averitt, Robert T. 1968. *The Dual Economy. The Dynamics of American Industry Structure*. 1ª ed. Nueva York: W. W. Norton.

Bakunin, Mikhail Aleksandrovich. 1872. [1980]. On the International Workingmen's Association and Karl Marx. Editado, traducido y prologado por Sam Dolgoff. En *Bakunin on Anarchism*, editado por S. Dolgoff. Montréal: Black Rose Books.

Banzhaf, H. Spencer. 2001. Quantifying the Qualitative: Quality-Adjusted Price Indexes in the United States, 1915–61. *History of Political Economy* 33 (Supplement): 345–70.

Baran, Paul A. 1957. *The Political Economy of Growth.* Nueva York: Modern Reader Paperbacks.

Baran, Paul. A., y Paul M. Sweezy. 1966. *Monopoly Capital. An Essay on the American Economic and Social Order.* Nueva York: Modern Reader Paperbacks.

Barbon, Nicholas. 1690. [1905]. *A Discourse of Trade.* Editado por J. H. Hollander, Reprints of Economic Tracts. Baltimore, MD: The Johns Hopkins Press.

Barnet, Richard J. 1980. *The Lean Years. Politics in the Age of Scarcity.* Nueva York: Simon and Schuster.

Baumol, W. J., A. S. Blinder, y W. M. Scarth. 1986. *Economics. Principles and Policies – Macroeconomics.* Canadian ed. Toronto: Academic Press Canada.

Baumol, William J. 1974. The Transformation of Values: What Marx "Really" Meant (An Interpretation). *Journal of Economic Literature* 12 (1, Marzo): 51–62.

Bechler, Zev. 1991. *Newton's Physics and the Conceptual Structure of the Scientific Revolution.* Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Becker, Gary Stanley. 1964. *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education.* Nueva York: National Bureau of Economic Research; distribuido por Columbia University Press.

Bell, Daniel. 1973. *The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting.* Nueva York: Basic Books.

Bentham, Jeremy. 1825. *The Rationale of Reward*. Londres: John and H.L. Hunt.

Bentov, Itzhak. 1977. [1988]. *Stalking the Wild Pendulum. On the Mechanics of Consciousness.* Rochester, VT: Destiny Books y Harper and Row.

Bergstrom, Theodore C. 2001. Free Labor for Costly Journals. *The Journal of Economic Perspectives* 15 (4, Otoño): 183–98.

Berle, Adolf Augustus, y Gardiner Coit Means. 1932. [1967]. *The Modern Corporation and Private Property.* Revised ed. Nueva York: Harcourt, Brace & World.

Berndt, Ernst R., y Jack E. Triplett, eds. 1990. *Fifty Years of Economic Measurement: The Jubilee of the Conference on Research on Income and Wealth*. Studies in Income and Wealth, Vol. 54. Chicago: University of Chicago Press.

Bernoulli, Daniel. 1738. [1955]. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. (Publicado originalmente en Latin en 1738 como 'Specimen Theoiae Novae de Mesura Sortis'.) Traducido por Louise Sommer. *Econometrica* 22 (1, Enero): 23–36.

Bernstein, Peter L. 1992. *Capital Ideas. The Improbable Origins of Modern Wall Street.* Nueva York y Toronto: Free Press y Maxwell Macmillan Canada.

—— 1996. *Against the Gods. The Remarkable Story of Risk.* Nueva York: John Wiley & Sons.

Bhagat, Sanjai, Andrei Shleifer, y Robert W. Vishny. 1990. Hostile Takeovers in the 1980s: The Return to Corporate Specialization. *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*: 1–85.

Bichall, Jonathan. 2007. Soft Soap. *Financial Times*, Septiembre 10, p. 7.

Bichler, Shimshon, y Jonathan Nitzan. 1996. Putting the State In Its Place: US Foreign Policy and Differential Accumulation in Middle-East "Energy Conflicts". *Review of International Political Economy* 3 (4): 608–61.

—— 2001. *From War Profits to Peace Dividends.* Hebrew. Jerusalem: Carmel.

—— 2004a. Differential Accumulation and Middle East Wars: Beyond Neoliberalism. En *Global Regulation. Managing Crises After the Imperial Turn*, editado por D. Wigan, L. Assassi y K. van der Pijl. Londres: Palgrave, pp. 43–60.

—— 2004b. Dominant Capital and the New Wars. *Journal of World-Systems Research* 10 (2, Agosto): 255–327.

—— 2006. Elementary Particles of the Capitalist Mode of Power. Paper read at Rethinking Marxism, Octubre 26–28, at University of Amherst, MA.

—— 2013. Francis' Buy-to-Build Indicator: New Estimates for Britain and the United States: A Comment. *Review of Capital as Power.* 1 (1): 73-78.

Bickerman, E. J. 1972. Mesopotamia. En *The Columbia History of the World*, editado por J. A. Garraty y P. Gay. Nueva York: Harper & Row, Publishers, pp. 49–66.

Black, Fischer. 1986. Noise. Papers and Proceedings of the Forty-Fourth Annual Meeting of the American Finance Association, Nueva York, Diciembre 28–30, 1985. *The Journal of Finance* 41 (3, Julio): 529–43.

Blair, John M. 1972. *Economic Concentration: Structure, Behavior and Public Policy.* Nueva York: Harcourt, Brace Jovanovich.

—— 1976. *The Control of Oil.* Nueva York: Vintage Books.

Bleaney, Michael. F. 1976. *Under-Consumption Theories. A History and Critical Analysis.* Londres: Lawrence & Wishart.

Blinder, Alan S., Elie Canetti, David Lebow, y Jeremy Rudd. 1998. *Asking About Prices. A New Approach to Understanding Price Stickiness.* New York: Russell Sage Foundation.

Bliss, C. J. 1975. *Capital Theory and the Distribution of Income.* Amsterdam: Basic Books, Inc.

Bloch, Marc. 1961. *Feudal Society*. Traducido del francés por L.A. Manyon. Prólogo de M. M. Postman. Chicago: The University of Chicago Press.

Block, Fred L. 1987. *Revising State Theory. Essays in Politics and Postindustrialism.* Philadelphia: Temple University Press.

Bohm, David. 1980. *Wholeness and the Implicate Order.* Londres: Routledge & Kegan Paul Ltd.

Bohm, David, y David F. Peat. 1987. *Science, Order, and Creativity.* Londres: Bantham Books.

Böhm-Bawerk, Eugen von. 1884. *Kapital und Kapitalzins.* Innsbruck: Verlag der Wagner'schen Universitäts Buchhandlung.
—— 1891. [1971]. *The Positive Theory of Capital.* Traducción, prólogo y análisis de W. Smart. Freeport, NY: Books for Libraries Press.
—— 1896. [1949]. Karl Marx and the Close of His System. Publicado originalmente en alemán. En *Karl Marx and the Close of His System*, editado por P. Sweezy. Londres: Merlin y Augustus M. Kelley, pp. 1–118.
Bokhari, Farhan, y David Oakley. 2006. Islamic Finance Gets Ready to Spread. *Financial Times*, Noviembre 24, p. 29.
Bonbright, James C. 1921. Earning Power as a Basis of Corporate Capitalization. *The Quarterly Journal of Economics* 35 (3, Mayo): 482–90.
Bortkiewicz, Ladislaus von. 1907a. [1949]. On the Correction of Marx's Fundamental Theoretical Construction in the Third Volume of *Capital. En Karl Marx and the Close of his System*, editado por P. Sweezy. Londres: Merlin y Augustus M. Kelley, pp. 197–221.
—— 1907b. [1952]. Value and Price in the Marxian System. Publicado originalmente en alemán. *International Economic Papers* 2: 5–60.
Boskin, Michael J., Ellen R. Dulberger, Zvi Griliches, Robert J. Gordon, y Dale Jorgensen. 1996. *Toward a More Accurate Measure of the Cost of Living: Final Report to the Senate Finance Committee from the Advisory Commission to Study the Consumer Price Index*. S. Prt. 104–72, 104 Cong., 2 sess. Washington D.C.: U.S. GPO.
Bottomore, Tom B., ed. 1991. *A Dictionary of Marxist Thought*. 2ª ed. Oxford: Blackwell.
Bowles, Samuel, y Herbert Gintis. 1977. The Marxian Theory of Value and Heterogenous Labour: A Crititique and Reformulation. *Cambridge Journal of Economics* 1 (2, Junio): 173–92.
Bowles, Samuel, David M. Gordon, y Thomas E. Weisskopf. 1990. *After the Waste Land. A Democratic Economics for the Year 2000.* Armonk, NY: M.E. Sharpe Inc.
Bowles, Samuel, David Gordon, y Thomas Weisskopf. 1986. Power and Profits: The Social Structure of Accumulation and the Profitability of the Post-War US Economy. *Review of Radical Political Economics* 18 (1&2): 132–67.
Branson, William H. 1989. *Macroeconomic Theory and Policy.* 3ª ed. Nueva York: Harper & Row.
Braudel, Fernand. 1977. *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism.* The Johns Hopkins Symposia in Comparative History. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
—— 1985. *Civilization & Capitalism, 15th–18th Century.* Traducido del francés y revisado por Sian Reynolds. 3 vols. Nueva York: Harper & Row, Publishers.
Braverman, Harry. 1975. *Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century.* Nueva York: Monthly Review Press.
Brealey, Richard, Stewart C. Myers, y Franklin Allen. 2008. *Principals of Corporate Finance.* 9th ed. Boston, MA: McGraw-Hill Irwin.
Brealey, Richard, Stewart Myers, Gordon Sick, y Ronald Giammarino. 1992. *Principals of Corporate Finance.* 2ª Canadian ed. Toronto: McGraw-Hill Ryerson Limited.
Brenner, Robert. 1977. The Origins of Capitalist Development: A Critique of Neo-Smithian Marxism. *New Left Review* 104 (Julio-Agosto): 25–92.
—— 1978. Dobb on the Transition from Feudalism to Capitalism. *Cambridge Journal of Economics* 2 (2, Junio): 121–40.
Brewster, Deborah. 2008. Timothy Plan is Top Performer Among US Faith-Based Investors. *Financial Times*, Enero 14, p. 1.

Brown, D. 1924. Pricing Policy in Relation to Financial Control. *Management and Administration*: Febrero, pp. 195–98; Marzo, pp. 283–86; Abril, pp. 417–22.
Brown, Harry Gunnison. 1914. The Discount Versus the Cost-of-Production Theory of Capital Valuation. *The American Economic Review* 4 (2, Junio): 340–49.
Brown, Lawrence D., ed. 2000. *I/B/ES Research*. 6th ed. Nueva York: I/B/E/S International Inc.
Brzoska, Michael, Patrice Franko, y Jo Husbands. 2000. Typology of Military Assets. Paper 16, Bonn International Center for Conversion, Bonn, pp. 1–78.
Buckley, Peter J., y Malcolm Chapman. 1997. The Perception and Measurement of Transaction Costs. *Cambridge Journal of Economics* 21: 127–45.
Burbach, Roger, y William I. Robinson. 1999. The Fin De Siecle Debate: Globalization as Epochal Shift. *Science & Society* 63 (1, Primavera): 10–39.
Burnham, James. 1941. *The Managerial Revolution.* Harmondsworth, Middlesex, Reino Unido: Penguin Books.
Byrne, John A. 2000. Visionary vs. Visionary. *Business Week*, Agosto 28, pp. 210–12.
Callinicos, Allex. 2007. Does Capitalism Need the State System? *Cambridge Review of International Affairs* 20 (4, Diciembre): 533–49.
Camus, Albert. 1958. *Exile and the Kingdom.* Traducido del francés por Justin O'Brien. Nueva York: Alfred A. Knopf.
Capek, Karel. 1937. [1990]. *War with the Newts.* Traducido por E. Osers. Highland Park, NJ: Catbird Press.
Caporaso, James A., y David P. Levine. 1992. *Theories of Political Economy.* Cambridge: Cambridge University Press.
Cardoza, Keith, Justin Basara, Liddy Cooper, y Rick Conroy. 2006. The Power of Intangible Assets. An Analysis of the S&P 500. Chicago: Ocean Tomo, Intellectual Capital Equity.
Castoriadis, Cornelius. 1984. Value, Equality, Justice, Politics: From Marx to Aristotle and from Aristotle to Ourselves. Traducido del francés por Kate Soper y Martin H. Ryle. En *Crossroads in the Labyrinth*. Brighton, Sussex: The Harvester Press Limited, pp. 260–339.
—— 1987. *The Imaginary Institution of Society.* Cambridge, MA: The MIT Press.
—— 1988. *Political and Social Writings.* 3 vols. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
—— 1990. [n.d.]. What Democracy? (included: Passion and Knowledge). Traducido del francés y editado anónimamente como servicio público. En *Figures of the Thinkable*, pp. 195–246. http://www.notbored.org/FTPK.pdf. Consultado: Noviembre 17, 2007.
—— 1991a. The "End of Philosophy"? In *Philosophy, Politics, Autonomy. Essays in Political Philosophy*, editado por D. A. Curtis. Nueva York: Oxford University Press, pp. 13–32.
—— 1991b. *Philosophy, Politics, Autonomy. Essays in Political Philosophy.* Series Editado por D. A. Curtis. Nueva York: Oxford University Press.
Caves, Richard. 1989. Mergers, Takeovers, and Economic Efficiency: Foresight vs. Hindsight. *International Journal of Industrial Organization* 7: 151–74.
Cerny, Philip G., ed. 1993. *Finance and World Politics*. Aldershot, England: Edward Elgar.
Chamberlin, E. H. 1933. *The Theory of Monopolistic Competition.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Champernowne, David. 1953–54. The Production Function and the Theory of Capital: A Comment. *Review of Economic Studies* 21 (2): 112–35.
Chandler, Alfred D. Jr. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Chaney, Eric. 2007. Assessing Pacification Policy in Iraq: Evidence from Iraqi Financial Markets. Monograph, Department of Economics, University of California, Berkeley, CA, pp. 1–31.
Cipolla, Carlo M. 1980. *Before the Industrial Revolution. European Society and Economy, 1000–1700.* Second ed. Nueva York: W. W. Norton & Company.
Clark, John Bates. 1899. [1965]. *The Distribution of Wealth.* Nueva York: Augustus M. Kelley.
Clarke, Simon, ed. 1991. *The State Debate*. Londres: Macmillan.
Coase, Ronald H. 1937. [1996]. The Nature of the Firm. En *The Economic Nature of the Firm. A Reader*, editado por L. Putterman y R. S. Kroszner. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 89–104.
Cochran, T. C., y W. Miller. 1961. *The Age of Enterprise. A Social History of Industrial America.* ed. revisada, Nueva York: Harper & Row.
Cockshott, Paul, y Allin Cottrell. 2005. Robust Correlations Between Prices and Labour Values: A Comment. *Cambridge Journal of Economics* 29 (2, Marzo): 309– 16.
Cohen, Benjamin J. 1993. The Triad and the Unholy Trinity: Lessons for the Pacific Region. En *Pacific Economic Relations in the 1990s: Cooperation or Conflict*, editado por R. Higgott, R. Leaver y J. Ravenhill. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers, pp. 133–58.
—— 1996. Review Article. Phoenix Risen: The Resurrection of Global Finance. *World Politics* 48 (2): 268–96.
Cohen, Gerald. A. 1978. [2001]. *Karl Marx's Theory of History. A Defense.* Expanded ed. Princeton, NJ: Princeton University Press.
Colander, David. 2007. Edgeworth's Hedonimeter and the Quest to Measure Utility. *Journal of Economic Perspectives* 21 (2, Primavera): 215–25.
Colby, Gerard, y Charlotte Dennett. 1995. *Thy Will Be Done. The Conquest of the Amazon: Nelson Rockefeller and Evangelism in the Age of Oil.* 1ª ed. Nueva York: HarperCollins.
Collier, Peter, y David Horowitz. 1976. *The Rockefellers. An American Dynasty.* 1ª ed. Nueva York: Holt Rinehart & Winston.
Cordas, Lori. 2005. Body Guards. *Best's Review*, Marzo 1.
Corrado, Carol, Charles Hulten, y Daniel Sichel. 2006. Intangible Capital and Economic Growth. Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board, Division of Research & Statistics and Monetary Affairs, Washington D.C.
Cournot, Augustin. 1838. [1929]. *Researches Into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth.* Traducido por N.T. Bacon. Nueva York: Macmillan & Co.
Court, A. T. 1939. Hedonic Price Indexes with Automotive Examples. Based upon papers presented at a joint meeting of the American Statistical Association and the Econometric Society in Detroit, Michigan, on December 27, 1938. En *The Dynamics of Automobile Demand*, editado por General Motors Corporation, American Statistical Association and the Econometric Society. Nueva York: General Motors Corporation.
Cropper, Maureen, L., Sema K. Aydede, y Paul R. Portney. 1991. Discounting Human Lives. *American Journal of Agricultural Economics* 73 (5, Proceedings): 1410–15.
Dahrendorf, Ralf. 1959. *Class and Class Conflict in Industrial Society.* Londres: Routledge & Kegan Paul.
Daly, Herman E., y John B. Cobb Jr. 1989. *For the Common Good. Redirecting the Economy Toward Community, the Environment, and a Sustainable Future.* With Contributions by Clifford W. Cobb. Boston, MA: Beacon Press.
Darrough, Masako, N., y Thomas Russell. 2002. A Positive Model of Earnings Forecasts: Top Down versus Bottom Up. *Journal of Business* 75 (1): 127–44.

Davenport, Herbert Joseph. 1908. [1964]. *Value and Distribution: A Critical and Constructive Study.* Nueva York: A. M. Kelley bookseller.
De Bondt, Werner F. M., y Richard Thaler. 1985. Does the Stock Market Overreact? *The Journal of Finance* 40 (3, Julio): 793–805.
de Roover, Raymond Adrien. 1942. Money, Banking, and Credit in Medieval Bruges. *The Journal of Economic History* 2 (Supplement: The Task of Economic History): 52–65.
—— 1944. Early Accounting Problems of Foreign Exchange. *The Accounting Review* 9 (4, Octubre): 381–407.
—— 1974. *Business, Banking, and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe.* Chicago: University of Chicago Press.
Diamond, Jared M. 1999. *Guns, Germs, and Steel. The Fate of Human Societies.* Nueva York: W.W. Norton & Co.
Dickie, Mure. 2006. Chinese eBay Scraps Fees as Rivals Press. *Financial Times*, Enero 20.
Djilas, Milovan. 1957. *The New Class. An Analysis of the Communist System.* Nueva York: Praeger.
Dobb, Maurice. 1946. [1963]. *Studies in the Development of Capitalism.* Londres: Routledge & Kegan Paul Ltd.
Domhoff, G. William. 1967. *Who Rules America?* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
—— 1970. *The Higher Circles. The Governing Class in America.* 1ª ed. Nueva York: Random House.
—— 1979. *The Powers That Be. Processes of Ruling-Class Domination in America.* Nueva York: Vintage Books.
Doremus, Paul N., William W. Keller, Louis W. Pauly, y Simon Reich. 1998. *The Myth of the Global Corporation.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
Downs, Anthony. 1957. *An Economic Theory of Democracy.* Nueva York: Harper.
Drucker, Peter Ferdinand. 1969. *The Age of Discontinuity. Guidelines to Our Changing Society.* 1ª ed. Nueva York: Harper & Row.
Du Boff, Richard D., Edward S. Herman, William K. Tabb, y Ellen Meiksins Wood. 1997. Debate on Globalization. *Monthly Review* 49 (6): 27–43.
Dudley, Bill, y Paul McCulley. 2003. Greenspan Must Go For Higher Inflation. *Financial Times*, Abril 23, p. 17.
Duménil, Gérard. 1983. Beyond the Transformation Riddle: A Labour Theory of Value. *Science & Society* 47 (4): 427–50.
Duménil, Gérard, y Dominique Lévy. 2005. Costs and Benefits of Neoliberalism: A Class Analysis. En *Financialization and the World Economy*, editado por G. A. Epstein. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, pp. 17–45.
Dymski, Gary A. 1990. Money and Credit in Radical Political Economy: A Survey of Contemporary Perspectives. *Review of Radical Political Economics* 22 (2–3): 38– 65.
Eagleton, Terry. 2003. *After Theory.* Nueva York: Basic Books.
Edgecliffe-Johnson, Andrew. 2000. Feeding Frenzy. *Financial Times*, Junio 8, p. 14.
—— 2008. Consigliere to the Thomson Clan. *Financial Times*, Abril 22, p. 12.
Edgeworth, Francis Ysidro. 1881. [1967]. *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences.* Nueva York: A.M. Kelley.
Edwards, Richard. 1979. *Contested Terrain. The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century.* Nueva York: Basic Books.
Eichner, Alfred S. 1976. *The Megacorp and Oligopoly. Micro Foundations of Macro Dynamics.* Cambridge: Cambridge University Press.

Eis, Carl. 1969. The 1919–30 Merger Movement in American Industry. *The Journal of Law and Economics* 12 (2): 267–96.
Elger, T. 1979. Valorization and "Deskilling". A Critique of Braverman. *Capital & Class* 7: 58–99.
Ellsberg, Daniel. 1961. Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. *The Quarterly Journal of Economics* 75 (4, Noviembre): 643–69.
Elon, Amos. 1996. *Founder. A Portrait of the First Rothschild and His Time.* Nueva York: Penguin Books.
Elson, Diane. 1979. The Value Theory of Labour. En *Value. The Representation of Labour in Capitalism*, editado por D. Elson. Londres: CSE Books and Humanities Press, pp. 115–80.
Emmanuel, Arghiri. 1972. *Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade.* Nueva York: Monthly Review Press.
Engels, Frederick. 1886. [1906]. Prefacio a la edición inglesa. Traducido de la tercera edición en alemán por Samuel Moore y Edward Aveling y editado por Frederick Engels. Revisado y ampliado de acuerdo con la cuarta edición en alemán por Enrest Untermann. En *Capital. A Critique of Political Economy. Vol. 1: The Process of Capitalist Production*. Chicago: Charles H. Kerr & Company.
—— 1894. [1959]. Supplement to Capital. Editado por Friedrick Engels. En *Capital. A Critique of Political Economy. Vol. 3: The Process of Capitalist Production as a Whole*. Nueva York: International Publisher.
Engels, Friedrich. 1884. [1943]. *The Origin of the Family, Private Property and the State.* Traducido por Alick West y Dona Torr. Londres: Lawrence & Wishart Ltd.
Epstein, Gerald A., ed. 2005. *Financialization and the World Economy*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar.
Fabiani, Silvia, Martine Druant, Ignacio Hernando, Claudia Kwapil, Bettina Landu, Claire Loupias, Fernando Martins, Thomas Mathä, Roberto Sabbatini, Harald Stahl, y Ad Stokman. 2006. What Firms' Surveys Tell Us About Price-Setting Behavior in the Euro Area. *International Journal of Central Banking* 2 (3, Septiembre): 3–47.
Fama, Eugene F. 1965. The Behavior of Stock Market Prices. *Journal of Business* 38 (1, Enero): 34–105.
—— 1970. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance* 25 (2, Mayo): 383–417.
Fama, Eugene F., y Kenneth R. French. 1995. Size and Book-to-Market Factors in Earnings and Returns. *Journal of Finance* 50 (1, Marzo): 131–55.
—— 2004. The Capital Asset Pricing Model: Theory and Evidence. *Journal of Economic Perspectives* 18 (3, Verano): 25–46.
Farjoun, Emmanuel, y Moshé Machover. 1983. *Laws of Chaos. A Probabilistic Approach to Political Economy.* Londres: Verso.
Farrell, Diana, y Susan Lund. 2008. The New Role of Oil Wealth in the World Economy. *The McKinsey Quarterly* (26, Invierno): 14–19.
Farrell, Diana, Susan Lund, Christian Fölster, Raphael Bick, Moira Pierce, y Charles Atkins. 2008. *Mapping Global Capital Markets. Fourth Annual Report.* Enero. San Francisco: McKinsey Global Institute.
Farrell, Diana, Susan Lund, Eva Gerlemann, y Peter Seeburger. 2007. *The New Power Brokers: How Oil, Asia, Hedge Funds, and Private Equity Are Shaping Global Capital Markets.* Octubre. San Francisco: McKinsey Global Institute.
Faulhaber, Gerald R., y William J. Baumol. 1988. Economists as Innovators: Practical Products of Theoretical Research. *Journal of Economic Literature* XXVI (Junio): 577–600.

Faustmann, Martin. 1849. [1968]. Calculation of the Value which Forest Land and Immature Stands Possess for Forestry. Traducido por W. Linnard. En *Martin Faustmann and the Evolution of Discounted Cash Flow. Two Articles from the Original German of 1849*, editado por M. Gane. Oxford: Commonwealth Forestry Institute.

Faux, Stirling. 2002. Radio Interview with Dr. Jonathan Nitzan (Review of *The Global Political Economy of Israel*). Vancouver: QR77, Octubre 19.

Ferguson, C. E. 1969. *The Neoclassical Theory of Production and Distribution.* Cambridge: Cambridge University Press.

Fetter, Frank Albert. 1904. *The Principles of Economics, with Applications to Practical Problems.* Nueva York: The Century Co.

—— 1914a. Capitalization versus Productivity: Rejoinder. *The American Economic Review* 4 (4, Diciembre): 856–59.

—— 1914b. Interest Theories, Old and New. *American Economic Review* 4 (1, Marzo): 68–92.

Fine, Ben, y Laurence Harris. 1976a. Controversial Issues in Marxist Economic Theory. *Socialist Register*: 141–78.

—— 1976b. 'State Expenditure in Advanced Capitalism': A Critique. *New Left Review* (I/98, Julio-Agosto): 97–112.

—— 1979. *Rereading Capital.* Nueva York: Columbia University Press. Finley, M. I. 1973. *The Ancient Economy.* Londres: Chatto & Windus.

Fischer, David Hackett. 1996. *The Great Wave. Price Revolution and the Rhythm of History.* Nueva York: Oxford University Press.

Fisher, Franklin M., Zvi Griliches, y Carl Kaysen. 1962. The Costs of Automobile Model Changes Since 1949. *Journal of Political Economy* 70 (5, Octubre): 433–51.

Fisher, Irving. 1892. [1965]. *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Price. Appreciation and Interest, 1896.* Nueva York: A.M. Kelley.

—— 1896. What is Capital? *The Economic Journal* 6 (24, Diciembre): 509–34.

—— 1906. *The Nature of Capital and Income.* Nueva York: Macmillan.

—— 1907. *The Rate of Interest. Its Nature, Determination and Relation to Economic Phenomena.* Nueva York: The Macmillan Company.

Fleming, Marcus J. 1962. Domestic Financial Policies Under Fixed and Under Floating Exchange Rates. *IMF Staff Papers* 9 (Noviembre): 369–80.

Foley, Duncan K. 1982. The Value of Money, the Value of Labor Power, and the Marxian Transformation Problem. *Review of Radical Political Economics* 14 (2): 37–47.

—— 2000. Recent Developments in the Labor Theory of Value. *Reivew of Radical Political Economics* 32 (1): 1–39.

Folkerts-Landau, David, Donald Mathieson, y Garry J. Schinasi. 1997. *International Capital Markets. Developments, Prospects, and Key Policy Issues.* Washington, D.C: International Monetary Fund.

Foster, John Bellamy. 1986. *The Theory of Monopoly Capitalism. An Elaboration of Marxian Political Economy.* Nueva York: Monthly Review.

Francis, Joseph. 2013. The Buy-to-Build Indicator: New Estimates for Britain and the United States. *Review of Capital as Power.* 1 (1): 63-72.

Frankel, S. Herbert. 1980. *Money and Liberty.* Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research.

Freedman, Lisa. 2007. Crusoe Control. *How To Spend It*, Agosto, pp. 35–36.

Freeman, Alan. 1998. The Transformation of Prices into Values: Comments on the Chapters by Simon Mohum and Anwar M. Shaikh. En *Marxian Economics. A Reappraisal. Volume 2: Essays on Volume III of Capital: Profit, Prices and Dynamics*, editado por R. Bellofiore. Londres: Macmillan, pp. 270–75.

Freeman, Alan, y Guglielmo Carchedi. 1996. *Marx and Non-Equilibrium Economics.* Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar.

Freeman, Alan, Andrew Kliman, y Julian Wells, eds. 2000. *The New Value Controversy and the Foundations of Economics*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar.

Frieden, Jeffry A. 1988. [1995]. Capital Politics: Creditors and the International Political Economy. En *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, editado por J. A. Frieden y D. A. Lake. Nueva York: St. Martin's Press, pp. 282–98.

Friedman, Milton. 1968. *Dollars and Deficits. Inflation, Monetary Policy and the Balance of Payments*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Froud, Julie, Sukhdev Johal, y Karl Williams. 2002. Financialisation and the Coupon Pool. *Capital & Class* 78: 119–51.

Fukuyama, Francis. 1999. Death of the Hierarchy. *Financial Times*, Junio 13, p. I. Galbraith, John Kenneth. 1958. *The Affluent Society.* Boston, MA: Houghton Mifflin.

—— 1967. *The New Industrial State.* Boston, MA: Houghton Mifflin Company.

—— 1983. *The Anatomy of Power.* Aldershot Hants, Reino Unido: Houghton Mifflin Company.

—— 1990. *A Short History of Financial Euphoria.* Nueva York: Penguin.

Galilei, Galileo. 1632. [1953]. *Dialogue Concerning the Two Chief World Systems – Ptolemaic & Copernican.* Prólogo de Albert Einstein. Traducido por S. Drake. 2ª ed. Berkeley, CA: University of California Press.

Ganshof, François Louis. 1964. *Feudalism.* 3ª ed. en Inglés, Nueva York: Harper & Row.

Gates, Bill. 1994. Playboy Interview: Bill Gates. *Playboy*, Julio 1.

Georgescu-Roegen, Nicholas. 1979. Methods in Economic Science. *Journal of Economic Issues* XIII (2, Junio): 317–28.

Gilman, Antonio, Robert McC. Adams, Anna Maria Bietti Sestieri, Alberto Cazzella, Henri J. M. Claessen, George L. Cowgill, Carole L. Crumley, Timothy Earle, Alain Gallay, A. F. Harding, R. J. Harrison, Ronald Hicks, Philip L. Kohl, James Lewthwaite, Charles A. Schwartz, Stephen J. Sherman, Andrew Sherratt, Maurizio Tosi, y Peter S. Wells. 1981. The Development of Social Stratification in Bronze Age Europe. [and Comments and Reply]. *Current Anthropology* 22 (1, Febrero): 1–23.

Gilpin, Robert. 1975. *U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment.* Nueva York: Basic Books.

—— 1987. *The Political Economy of International Relations.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Gimbutas, Marija. 1982. *The Goddesses and Gods of Old Europe: 6500–3500 BC, Myths and Cult Images.* Nueva edición actualizada. Berkeley, CA: University of California Press.

Gitman, Lawrence J., y Vincent A. Mercurio. 1982. Cost of Capital Techniques Used by Major U.S. Firms: Survey and Analysis of Fortune's 1000. *Financial Management* 11 (4, Invierno): 21–29.

Giveon, Raphael. 1978. *The Stones of Sinai Speak.* Tokyo: Gakuseisha.

Goodman, John B., y Louis W. Pauly. 1995. The Obsolescence of Capital Controls? Economic Management in an Age of Global Markets. En *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, editado por J. A. Frieden y D. A. Lake. Nueva York: St. Martin's Press, pp. 299–317.

Gordon, David. 1988. The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations? *New Left Review* 168: 24–64.

Gough, Ian. 1972. Marx's Theory of Productive and Unproductive Labour. *New Left Review* (I/76, Noviembre–Diciembre): 47–72.

—— 1975. State Expenditure in Advanced Capitalism. *New Left Review* (I/92, Julio– Agosto): 53–92.

Graham, Benjamin, y David L. Dodd. 1934. *Security Analysis.* 1ª ed. Nueva York: Whittlesey House McGraw-Hill Book Company Inc.

Graham, Benjamin, David L. Dodd, Sidney Cottle, Roger F. Murry, y Frank E. Block. 1988. *Graham and Dodd's Security Analysis.* 5th ed. Nueva York: McGraw-Hill Professional.

Graham, Bradley. 2003. Poindexter to Leave Pentagon Research Job. *Washington Post*, Agosto 1, pp. A1.

Graham, John R., y Campbell R. Harvey. 2001. The Theory and Practice of Corporate Finance: Evidence from the Field. *Journal of Financial Economics* 60 (2–3, Mayo): 187–243.

Graunt, John. 1662. [1932]. *Natural and Political Observations Made Upon the Bills of Mortality.* Editado y prologado por Walter F. Willcox. Baltimore, MD: The Johns Hopkins Press.

Graves, Robert. 1944. *The Golden Fleece.* Londres: Cassell and Company Ltd.

—— 1957. *The Greek Myths.* Nueva York: G. Braziller.

Greenspan, Alan. 2003. Testimony of Chairman Alan Greenspan Before the Joint Economic Committee, U.S. Congress, Mayo 6.

Greenspan, Alan. 2008. We Will Never Have a Perfect Model of Risk. *Financial Times*, Marzo 17, p. 9.

Greenstone, Michael. 2007. Is the "Surge" Working? Some New Facts. *NBER Working Paper Series* (13458): 1–58.

Griliches, Zvi, ed. 1971. *Price Indices and Quality Change. Studies in New Methods of Measurement*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Griliches, Zvi. 1996. The Discovery of the Residual: A Historical Note. *Journal of Economic Literature* 34 (3, Septiembre): 1324–30.

Guedj, Olivier, y Jean-Philippe Bouchaud. 2005. Experts' Earning Forecasts: Bias, Herding and Gossamer Information. *International Journal of Theoretical and Applied Finance* 8 (7): 933–46.

Guerrera, Francesco. 2008. King of Wall St. Has Chance to Widen Empire. *Financial Times*, Julio 17, p. 14.

Guha, Krishna. 2009. Fed Warms to Move that Could Cut Risk of Deflation. *Financial Times*, Enero 7, p. 2.

Guha, Krishna, y Simon Briscoe. 2006. A Share of the Spoils: Why Policymakers Fear 'Lumpy' Growth May Not Benefit All. *Financial Times*, Agosto 28, p. 9.

Hacking, Ian. 1975. *The Emergence of Probability. A Philosophical Study of Early Ideas about Probability, Induction and Statistical Inference.* Londres: Cambridge University Press.

—— 1990. *The Taming of Chance.* Cambridge: Cambridge University Press.

Hall, R. L., y C. J. Hitch. 1939. Price Theory and Business Behaviour. *Oxford Economic Papers* (2): 12–45.

Harcourt, Geoffrey C. 1969. Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital. *Journal of Economic Literature* 7 (2): 369–405.

—— 1972. *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital.* Cambridge: Cambridge University Press.

Harrison, John. 1973. Productive and Unproductive Labour in Marx's Poltical Economy. *Bulletin of the Conference of Socialist Economists.* Otoño: 70–82.

Harvey, David. 1982. [1999]. *The Limits to Capital.* Londres: Verso.

—— 2004. The ‘New’ Imperialism: Accumulation by Dispossession. En *The New Imperial Challenge. Socialist Register 2004*, editado por L. Panitch y C. Leys. Londres: Merlin Press, pp. 62–87.

Harvey, Philip. 1985. The Value-Creating Capacity of Skilled Labor in Marxian Economics. *Review of Radical Political Economics* 17 (1/2): 83–102.

Hasek, Jaroslav. 1937. *The Good Soldier: Schweik.* Traducido por P. Selver. Garden City, NY: The Sun Dial Press, Inc., Publishers.

Healy, P., K. Palepu, y R. Ruback. 1992. Does Corporate Performance Improve After Mergers? *Journal of Financial Economics* 31 (Abril): 135–75.

Hegel, Guillermo F. 1937. *Filosofía del Derecho*. Traducción de Angélica Mendoza de Montero. Buenos Aires: Editorial Claridad.

—— 1821. [1967]. *Hegel's Philosophy of Right.* Traducción y notas de T. M. Knox. Londres: Oxford University Press.

Helleiner, Eric. 1994. *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s.* Ithaca, NY: Cornell University Press.

Hennings, K. H. 1987. Capital as a Factor of Production. En *The New Palgrave. Capital Theory*, editado por J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman. Nueva York: W. W. Norton & Company, pp. 108–22.

Henwood, Doug. 1997. *Wall Street. How It Works and For Whom.* Londres: Verso.

Hicks, John. 1973. *Capital and Time. A Neo-Austrian Theory.* Oxford: Clarendon Press.

Hiley, B. J., and F. David Peat, eds. 1987. *Quantum Implications. Essays in Honour of David Bohm*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

Hilferding, Rudolf. 1904. [1949]. Böhm-Bawerk's Criticism of Marx. Publicado originalmente en alemán. En *Karl Marx and the Close of His System*, editado por P. Sweezy. Londres: Merlin y Augustus M. Kelley, pp. 119–96.

—— 1910. [1981]. *Finance Capital. A Study of the Latest Phase of Capitalist Development.* Editado y prologado por Tom Bottomore, de la traducción de Morris Watnick y Sam Gordon. Londres: Routledge & Kegan Paul.

Hilton, Rodney, ed. 1978. *The Transition from Feudalism to Capitalism*. Introducción de Rodney Hilton. Londres: Verso.

Hirschman, Albert O. 1985. Reflections on the Latin American Experience. En *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*, editado por L. N. Lindberg y C. S. Maier. Washington D.C.: Brookings Institution, pp. 53–77.

Hirst, Paul, y Grahame Thompson. 1999. *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance.* Cambridge: Polity Press.

Hitch, Charles Johnston, y Roland N. McKean. 1960. *The Economics of Defense in the Nuclear Age.* Cambridge: Harvard University Press.

Hobsbawm, Eric J. 1975. *The Age of Capital, 1848–1875.* Nueva York: Charles Scribner's Sons.

Hobson, John M. 2004. *The Eastern Origins of Western Civilisation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hodgson, Geoffrey. 1982. Marx Without the Labor Theory of Value. *Review of Radical Political Economics* 14 (2): 59–65.

—— 1997. The Fate of the Cambridge Capital Controversy. En *Capital Controversy, Post-Keynesian Economics and the History of Economic Thought. Essays in the Honour of Geoff Harcourt*, Vol. 1, editado por P. Arestis, G. Palma y M. Sawyer. Londres: Routledge.

Hodgson, Geoffrey M., Warren J. Samuels, y Marc R. Tool, eds. 1994. *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. 2 vols. Aldershot Hants, Reino Unido: Edward Elgar Publishing Company.

Hoffman, Paul. 1998. *The Man who Loved Only Numbers. The Story of Paul Erdös and the Search for Mathematical Truth.* 1ª ed. Nueva York: Hyperion.

Holloway, John, y Sol Picciotto. 1978a. Introduction: Towards a Materialist Theory of the State. En *State and Capital. A Marxist Debate*, editado por J. Holloway y S. Picciotto. Londres: Edward Arnold (Publishers) Ltd., pp. 1–31.

Holloway, John, y Sol Picciotto, eds. 1978b. *State and Capital. A Marxist Debate*. Londres: Edward Arnold (Publishers) Ltd.

Howard, Michael Charles. 1980. Austrian Capital Theory: An Evaluation in Terms of Piero Sraffa's "Production of Commodities by Means of Commodities". *Metroeconomica* 32 (1, Febrero): 1–23.

Howard, Michael Charles, y J. E. King. 1989. *A History of Marxian Economics. Volume I, 1883–1929.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

—— 1992. *A History of Marxian Economics. Volume II, 1929–1990.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Hudson, Michael. 1992. Did the Phoenicians Introduce the Idea of Interest to Greece and Italy – And if so, When? In *Greece Between East and West: 10th–8th Centuries BC*, editado por G. Kopcke. Mainz: Philipp von Zbern, pp. 128–43.

—— 2000a. How Interest Rates Were Set, 2500 BC–1000 AD: *Máš*, *tokos* and *fœnus* as Metaphors for Interest Accruals. *Journal of Economic and Social History of the Orient* 43 (2, Mayo): 132–61.

—— 2000b. The Mathematical Economics of Compound Interest: A 4,000-Year Overview. *Journal of Economic Studies* 27 (4/5): 344–63.

—— 2004. The Archaeology of Money. Debt Versus Barter Theories of Money's Origin. En *Credit and State Theories of Money. The Contributions of A. Mitchell Innes*, editado por L. R. Wray. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar.

Hudson, Michael, y Marc Van de Mieroop, eds. 2002. *Debt and Economic Renewal in the Ancient Near East*. Bethesda, MD: CDL Press.

Hudson, Michael, y Cornelia Wunsch, eds. 2004. *Creating Economic Order. Record Keeping, Standardization, and the Development of Accounting in the Ancient Near East*. Vol. 4, dentro de la serie patrocinada por el Institute for the Study of Long-term Economic Trends y la International Scholars Conference on Ancient Near Eastern Economies. Basado en el coloquio del British Museum, Noviembre 2000. Bethesda, Md.: Institute for the Study of Long-Term Economic Trends & CDL Press.

Hulse, Carl. 2003. Threats and Responses: Plans and Criticism. Pentagon Prepares a Futures Market On Terror Attacks. *The New York Times*, Julio 29.

Hume, David. 1739. [2000]. *A Treatise of Human Nature.* Editado por David Fate Norton y Mary J. Norton. Introducción de David Fate Norton. Oxford: Oxford University Press.

—— 1752. *Political Discourses.* Edinburgh: Publicado por R. Fleming, for A Kincaid y A. Donaldson.

Hunt, E. K. 1979. The Categories of Productive and Unproductive Labor in Marxist Economic Theory. *Science & Society* 43: 303–25.

—— 1992. *History of Economic Thought. A Critical Perspective.* 2ª ed. Nueva York: HarperCollins Publishers.

Huxley, Aldous. 1932. *Brave New World.* Con un prólogo especial del autor. Nueva York: The Modern Library.

Hymer, Stephen H. 1960. [1976]. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment.* Cambridge, MA: The MIT Press.

Ingham, Geoffrey K. 2004. *The Nature of Money.* Cambridge: Polity.

Itoh, M. 1987. Skilled Labour in Value Theory. *Capital & Class* 31: 39–58.

—— 1988. *The Basic Theory of Capitalism.* Londres: Macmillan.

Jammer, Max. 1954. *Concepts of Space. The History of Theories of Space in Physics.* Con prólogo de Albert Einstein. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Janszen, Eric. 2008. The Next Bubble. Priming the Markets for Tomorrow's Big Crash. *Harper's Magazine*, pp. 39–45.

Jen, Stephen. 2007. How Big Could Sovereign Wealth Be by 2015? *Morgan Stanley Research*, Mayo 3, pp. 1–3.

Jensen, Michael C. 1987. The Free Cash Flow Theory of Takeovers: A Financial Perspective on Mergers and Acquisitions and the Economy. Proceedings of a Conference Held at Melvin Village, New Hampshire. En *The Merger Boom*, editado por L. E. Browne y E. S. Rosengren. Boston, MA: Federal Reserve Bank of Boston, pp. 102–43.

Jensen, Michael C., y Richard S. Ruback. 1983. The Market for Corporate Control. *Journal of Financial Economics* 11: 5–50.

Jessop, Bob. 1990. *State Theory. Putting the Capitalist State in its Place.* Cambridge: Polity Press.

—— 2002. *The Future of the Capitalist State.* Cambridge, Reino Unido y Malden, MA: Polity en asociación con Blackwell.

Jevons, Stanley W. 1871. [1970]. *The Theory of Political Economy.* Editado y prologado por R. D. Collison Black. Harmondsworth, Middlesex, Reino Unido: Penguin Books Ltd.

Johnson, Paul. 1983. [1990]. *Modern Times. The World from the Twenties to the Nineties.* Revised Edition. Nueva York: HarperCollins Publishers.

Josephson, Matthew. 1934. *The Robber Barons. The Great American Capitalists. 1861–1901.* Nueva York: Harcourt, Brace & Company.

Kahneman, Daniel, y Amos Tversky. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica* 47 (2): 263–91.

Kalecki, Michal. 1943a. [1971]. Costs and Prices. En *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933–1970*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 43–61.

—— 1943b. [1971]. Political Aspects of Full Employment. En *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy. 1933–1970*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 138–45.

—— 1971. *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933–1970.* Cambridge: Cambridge University Press.

Kaplan, A. D. H., J. B. Dirlam, y R. F. Lanzillotti. 1958. *Pricing in Big Business. A Case Approach.* Washington, D.C.: The Brookings Institution.

Kaplan, Steven N., ed. 2000. *Mergers and Productivity*. Chicago: University of Chicago Press.

Kendall, Maurice G. 1953. The Analysis of Economic Time Series, Part I: Prices. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)* 116 (1): 11–34.

Kendrick, John W. 1970. The Historical Development of National Income Accounts. *History of Political Economy* 11: 284–315.

Keynes, John Maynard. 1937. The General Theory of Employment. *Quarterly Journal of Economics* 51 (2, Febrero): 209–23.1936.

—— 1943. *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*. Traducción de Eduardo Hornedo. México: Fondo de Cultura Económica.

Khalaf, Roula. 2007. Islamic Banking Held Back by Lack of Scholars. *Financial Times*, Noviembre 19, p. 3.

Kidron, Michael. 1974. *Capitalism and Theory.* Londres: Pluto Press.

Kindelberger, Charles P. 1978. *Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crises.* Nueva York: Basic Books, Inc. Publishers.

King, James E. 1948. The Origin of the Term "Political Economy". *The Journal of Modern History* 20 (3, Septiembre): 230–131.

Klein, Judy L., y Mary S. Morgan, eds. 2001. *The Age of Economic Measurement.* Annual Supplement to Volume 33 of *History of Political Economy*. Durham, NC: Duke University Press.

Kliman, Andrew. 2002. The Law of Value and Laws of Statistics: Sectoral Values and Prices in the US Economy, 1977–97. *Cambridge Journal of Economics* 26 (3): 299–311.

—— 2004. Marx versus the '20th-Century Marxists': A Reply to Laibman. En *The New Value Controversy and the Foundations of Economics*, editado por A. Freeman, A. Kliman y J. Wells. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, pp. 19–35.

—— 2005. Reply to Cockshott y Cottrell. *Cambridge Journal of Economics* 29 (2, Marzo): 317–23.

—— 2007. *Reclaiming Marx's Capital. A Refutation of the Myth of Inconsistency.* Lanham, MD: Lexington Books.

Kliman, Andrew, y Ted McGlone. 1999. A Temporal Single-System Interpretation of Marx's Value Theory. *Review of Political Economy* 11 (1, Enero): 33–59.

Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit.* Nueva York: Harper Torch books.

Knoedler, Janet T. 1995. Transaction Cost Theories of Business Enterprise from Williamson and Veblen: Convergence, Divergence, and Some Evidence. *Journal of Economic Issues* 29 (2): 385–95.

Koestler, Arthur, ed. 1949. *The God that Failed. Six Studies in Communism*. Introducción de Richard Crossman. 1ª ed. Nueva York: Harper.

Koestler, Arthur. 1952. *Arrow in the Blue, An Autobiography.* Londres: Collins with H. Hamilton.

—— 1959. [1964]. *The Sleepwalkers. A History of Man's Changing Vision of the Universe*. Introducción de Herbert Buttrefield, MA. Londres: Hutchinson of Londres.

Kolko, Gabriel. 1963. *The Triumph of Conservatism. A Re-Interpretation of American History, 1900–1916.* Nueva York: Free Press of Glencoe.

Kondratieff, Nikolai D. 1926. [1979]. The Long Waves in Economic Life. Traducido del ruso. *Review* 2 (4): 519–62.

—— 1928. [1984]. *The Long Wave Cycle.* Nueva York: Richardson & Snyder.

Kotz, David M., Terrence McDonough, y Michael Reich, eds. 1994. *Social Structures of Accumulation. The Political Economy of Growth and Crisis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kramer, Samuel Noah. 1963. *The Sumerians. Their History, Culture, and Character.* Chicago: University of Chicago Press.

Krasner, Stephen D. 1978. *Defending the National Interest. Raw Materials Investments and US Foreign Policy.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Krippner, Greta R. 2005. The Financialization of the American Economy. *Socio-Economic Review* (3): 173–208.

Kuhn, Thomas S. 1970. *The Structure of Scientific Revolutions.* 2ª ed. ampliada, Chicago: University of Chicago Press.

La Porta, Rafael, Frlorencio Lopez-De-Silanes, y Andrei Shleifer. 1999. Corporate Ownership Around the World. *Journal of Finance* 54 (2, Abril): 471–517.

Laibman, David. 1973–74. Values and Prices of Production: The Political Economy of the Transformation Problem. *Science & Society* 37: 404–36.

—— 1992. *Value, Technical Change, and Crisis. Explorations in Marxist Economic Theory.* Armonk, NY: M.E. Sharpe.

—— 2000. Rhetoric and Substance in Value Theory: An Appraisal of the New Orthodox Marxism. *Science & Society* 64 (3, Fall): 310–32.

Lancaster, Kelvin. 1971. *Consumer Demand. A New Approach.* Nueva York: Columbia University Press.

Laughlin, Robert B. 2005. *A Different Universe. Reinventing Physics From the Bottom Down.* Nueva York: Basic Books.
Le Goff, Jacques. 1965. [1993]. *The Late Middle Ages. En* Hebrew, Traducido del francés por Aharon Amir. Tel Aviv: Dvir.
—— 1988. *Medieval Civilization 400–1500.* Traducido por Julia Barrow. Oxford: Basil Blackwell.
—— 1993. *Intellectuals in the Middle Ages.* Traducido por T. L. Fagan. Cambridge, MA: Blackwell.
Lebowitz, Michael A. 1985. The Theoretical Status of Monopoly Capital. En *Rethinking Marxism. Struggles in Marxist Theory. Essays for Harry Magdoff & Paul Sweezy*, editado por S. Resnick y R. Wolff. Brooklyn, NY: Autonomedia, pp. 185–203.
Lee, Frederic S. 1984. The Marginalist Controversy and the Demise of Full Cost Pricing. *Journal of Economic Issues* 18: 1107–32.
Lee, Frederic S., y J. Irvin-Lessmann. 1992. The Fate of an Errant Hypothesis: The Normal Cost Price Doctrine. *History of Political Economy* 24 (Verano).
Lenin, Vladimir I. 1917. [1987]. Imperialism, The Highest State of Capitalism. En *Essential Works of Lenin. 'What Is to Be Done?' and Other Writings*. Nueva York: Dover Publications, Inc., pp. 177–270.
Lev, Baruch. 2001. *Intangibles. Management, Measurement, and Reporting.* Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
Lewis, Michael. 2000. *The New New Thing. A Silicon Valley Story.* 1ª ed. Nueva York: W. W. Norton.
—— 2007. En Nature's Casino. *The New York Times Magazine*, Agosto 26.
Lintner, John. 1965. The Valuation of Risky Assets and the Selection of Risky Investment in Stock Portfolios and Capital Budgets. *Review of Economics and Statistics* 47 (1, Febrero): 13–37.
Locke, John. 1690. [1963]. *Two Treatises of Government.* Edición crítica, con introducción y aparato crítico de Peter Laslett. Edición revisada. Cambridge: Cambridge University Press.
Lomborg, Bjørn, ed. 2004. *Global Crises, Global Solutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
London, Jack. 1907. [1957]. *The Iron Heel.* Nueva York: Hill and Wang.
Lopez, Robert Sabatino. 1967. *The Birth of Europe.* Londres: Phoenix House.
Lough, William H. 1917. *Business Finance. A Practical Study of Financial Management in Private Business Concerns.* Nueva York: The Ronald Press Company.
Luxemburg, Rosa. 1913. [1951]. *The Accumulation of Capital.* Introducción de Joan Robinson. Traducido por A. Schwarzschild. New Haven, CT: Yale University Press.
Macher, Jeffrey T., y Barak D. Richman. 2008. Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Society Sciences. *Business and Politics* 10 (1): 1–63.
Machlup, Fritz. 1935. The Rate of Interest as Cost Factor and as Capitalization Factor. *The American Economic Review* 25 (3, Septiembre): 459–65.
Mackay, Charles. 1841. [1932]. *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds.* Prólogo de Bernard M. Baruch. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.
Magdoff, Harry. 1969. *The Age of Imperialism. The Economics of U.S. Foreign Policy.* 1ª Modern Reader ed. Nueva York: Monthly Review Press.
Maitland, James, the Earl of Lauderdale. 1804. *An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth, and Into the Means and Causes of Its Increase.* Edimburgo y Londres: publicado por Arch. Constable & Co. y T. N. Longman & O. Rees.

Malone, Thomas W., and Robert J. Laubacher. 1998. The Dawn of the E-Lance Economy. Technology Allows Individuals and Companies to Operate in New Ways. *Harvard Business Review* 76 (5, Septiembre–Octubre): 144–52.
Mandel, Ernest. 1979. *El Capitalismo Tardío*. Traducción de Manuel Aguilar Mora. México: ERA.
—— 1995. *Long Waves of Capitalist Development. A Marxist Interpretation*. Based on the Marshall lectures given at the University of Cambridge. 2ª ed. revisada, Londres: Verso.
Mann, Michael. 1986. *The Sources of Social Power. Volume 1: A History of Power from the Beginning to A.D. 1760*. Cambridge: Cambridge University Press.
—— 1993. *The Sources of Social Power. Volume 2: The Rise of Classes and Nation-States, 1760–1914*. Cambridge: Cambridge University Press.
Mann, Michael, Giovanni Arrighi, Jason W. Moore, Robert Went, Kees van der Pijl, y William I. Robinson. 2001–2. The Transnational Ruling Class Formation Thesis: A Symposium. *Science & Society* 65 (4, Invierno): 464–508.
Manne, Henry G. 1965. Mergers and the Market for Corporate Control. *The Journal of Political Economy* 73 (2): 110–20.
Marcuse, Herbert. 1994. *Razón y Revolución*. Traducción de Francisco Rubio Llorente. Barcelona: Altaya.
Marglin, S.A. 1974. What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production. *Review of Radical Political Economics* 6 (2): 60–112.
Markham, J. W. 1955. Survey of the Evidence and Findings on Mergers. En *Business Concentration and Price Policy. A Conference of the Universities-National Committee for Economic Research*. Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 141–90.
Markowitz, Harry. 1952. Portfolio Selection. *The Journal of Finance* 7 (1, Marzo): 77–91.
—— 1959. *Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments.* Nueva York: Wiley.
Marshall, Alfred. 1920. *Principles of Economics. An Introductory Volume.* 8th ed. Londres: Macmillan.
Martin, Peter. 1999. Invest in New Habits: Fund Mangers Should Move Toward Absolute Performance Measures and Away from a Geographical Spread of Assets. *Financial Times*, Febrero 16, p. 16.
Marx, Karl. 1971a. *El Capital. Libro I, Capítulo VI (inédito). Resultados del Proceso Inmediato de Producción*. Presentación de José Aricó, traducción y notas de Pedro Scaron. México: Siglo XXI editores.
—— 1971b. *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858. Vol. 1.* Edición a cargo de José Aricó, Miguel Murmis y Pedro Scaron. Traducción de Pedro Scaron. México: Siglo XXI editores.
—— 1972. *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858. Vol. 2.* Edición a cargo de José Aricó, Miguel Murmis y Pedro Scaron. Traducción de Pedro Scaron. México: Siglo XXI editores.
—— 1975. *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I. El Proceso de Producción de Capital. Vol. 1, 2 y 3.* Traducción y notas de Pedro Scaron. México: Siglo XXI editores.
—— 1976. *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo II. El Proceso de Circulación del Capital. Vol. 4 y 5.* Traducción y notas de Pedro Scaron. México: Siglo XXI editores.
—— 1977. *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo III. El Proceso Global de la Producción Capitalista. Vol. 6, 7 y 8.* Traducción de León Mames. Revisión y notas de Pedro Scaron. México: Siglo XXI editores.

—— 1980. *Teorías sobre la Plusvalía. 3 Tomos.* Traducción de Wenceslao Roses. México: Fondo de Cultura Económica.

—— 1989. *Contribución a la Crítica de la Economía Política.* Traducción de Marta Kuznestov. Moscú: Editorial Progreso.

Marx, Karl, y Frederick Engels. 1848. *The Communist Manifesto.* Nueva York: Washington Square Press.

—— 1970. *La Ideología Alemana.* Traducción de Wenceslao Roses. Barcelona/ Montevideo: Grijalbo/Ediciones Pueblos Unidos.

Mattick, Paul. 1972. Samuelson's "Transformation" of Marxism into Bourgeois Economics. *Science & Society* 36: 258–173.

McDonough, Terrence. 2007. Social Structures of Accumulation Theory: The State of the Art. *Review of Radical Political Economics* 40 (2, Primavera): 153–73.

Means, Gardiner C. 1935a. *Industrial Prices and Their Relative Inflexibility.* Senate Document 13, 74th Congress, 1st Session. Washington D.C.: GPO.

—— 1935b. Price Inflexibility and Requirements of a Stabilizing Monetary Policy. *Journal of the American Statistical Association* 30 (190, Junio): 401–13.

Meeta, Rajivlochan. 2006. *Farmers Suicide. Facts & Possible Policy Interventions.* Pune: Yashwantrao Chavan Academy of Development Administration.

Mehra, Rajnish, y Edward C. Prescott. 1985. The Equity Premium: A Puzzle. *Journal of Monetary Economics* 15: 145–61.

Meiksins Wood, Ellen. 1981. The Separation of the Economic and the Political in Capitalism. *New Left Review* (127, Mayo-Junio): 66–95.

Miliband, Ralph. 1969. *The State in Capitalist Society. An Analysis of the Western System of Power.* Londres: Weidenfeld y Nicolson.

—— 1970. The Capitalist State – Reply to N. Poulantzas. *New Left Review* (I/59, Enero–Febrero): 53–60.

—— 1973. Poulantzas and the Capitalist State. *New Left Review* (I/82, Noviembre–Diciembre): 83–92.

Mill, John Stuart. 1848. [1900]. *Principles of Political Economy. With Some of Their Applications to Social Philosophy.* Ed. revisada, 2 vols. Nueva York: Co-operative Publication Society.

Miller, John A. 1986. The Fiscal Crisis of the State Reconsidered: Two Views of the State and the Accumulation of Capital in the Postwar Economy. *Review of Radical Political Economics* 18 (1 &2): 236–60.

—— 1987. Crisis Theory and the Expansion of the State: An Illustration of the Nexus Between the State and the Accumulation of Capital. En *Research in Political Economy: A Research Annual*, 10, editado por P. Zarembka. Greenwich, CT: JAI Press Incorporated, pp. 111–40.

Mills, C. Wright. 195. *La Élite del Poder.* Traducción de Florentino M. Torner y Ernestina de Champourcin. México: Fondo de Cultura Económica.

Minsky, Hyman P. 1975. *John Maynard Keynes.* Great Economists Series. Nueva York: Columbia University Press.

—— 1982. *Can "It" Happen Again? Essays on Instability and Finance.* Armonk, NY: M.E. Sharpe.

Mirowski, Philip. 1989. *More Heat Than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics.* Historical Perspectives on Modern Economics. Cambridge: Cambridge University Press.

Mishan, Ezra J. 1979. Evaluation of Life and Limb: A Theoretical Approach. *The Journal of Political Economy* 79 (4, Julio–Agosto): 687–705.

Mitchell, Mark L., y J. Harold Mulherin. 1996. The Impact of Industry Shocks on Takeover and Restructuring Activity. *Journal of Financial Economics* 41 (2): 193–229.

Mitchell-Innes, Alfred. 1913. What is Money? *Banking Law Journal* (Mayo): 377–408.
—— 1914. The Credit Theory of Money. *Banking Law Journal* (Diciembre/Enero): 151–68.
Moore, Thomas Gale, ed. 1983. *Corporations and Private Property.* A Conference Sponsored by the Hoover Institution. Special issue of *The Journal of Law & Economics* XXVI (2, Junio).
Morck, Randall, ed. 2005. *A History of Corporate Governance Around the World. Family Business Groups to Professional Managers*. A National Bureau of Economic Research conference report. Chicago: University of Chicago Press.
Morishima, Michio. 1973. *Marx's Economics. A Dual Theory of Value and Growth.* Cambridge: Cambridge University Press.
Morishima, Michio, y George Catephores. 1978. *Value, Exploitation and Growth.Marx in the Light of Modern Economic Theory.* Londres: McGraw-Hill.
Morris, Jacob. 1958. Unemployment and Unproductive Employment. *Science & Society* 22 (3): 193–206.
Morrison, Kevin. 2006. Commodities Boom Sends the Price of a Top Trader Soaring. *Financial Times*, Mayo 12, p. 1.
Moseley, Fred. 1993. Marx's Logical Method and the "Transformation Problem". En *Marx's Method in Capital. A Reexamination*, editado por F. Moseley. Atlantic Highlands, NJ: Humanities Press, pp. 157–83.
Mosse, George L. 2000. *Confronting History. A Memoir*. Prólogo de Walter Laqueur. Madison, WI: University of Wisconsin.
Moulton, Brent R. 2001. The Expanding Role of Hedonic Methods in the Official Statistics of the United States. Paper read at Meeting of the BEA Advisory Council, Noviembre 30.
Mumford, Lewis. 1934. *Technics and Civilization.* Nueva York: Harcourt Brace & Company.
—— 1961. *The City in History. Its Origins, Its Transformations, and Its Prospects.* 1ª ed. Nueva York: Harcourt Brace & World.
—— 2010. *Técnica y Evolución Humana*. *El Mito de la Máquina. Vol. 1.*Traducción de Arcardio Rigodón. La Rioja: Pepitas de Calabaza.
—— 2011. *El Pentágono del Poder. El Mito de la Máquina. Vol.2.* Traducción de Javier Rodríguez Hidalgo. La Rioja: Pepitas de Calabaza.
Mundell, Robert A. 1963. Capital Mobility and Stabilization Policy Under Fixed and Flexible Exchange Rates. *Canadian Journal of Economics and Political Science* 29 (4, Noviembre): 475–85.
Naveh, Joseph. 1987. *Early History of the Alphabet. An Introduction to West Semitic Epigraphy and Palaeography.* 2ª ed. revisada. Jerusalem: Magnes Press Hebrew University.
Nelson, Ralph L. 1959. *Merger Movements in American Industry, 1895–1956.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
Neumann, Franz L. 1944. *Behemoth. The Structure and Practice of National Socialism.* 2ª ed. revisada, Nueva York: Oxford University Press.
Newman, James Roy. 1956. *The World of Mathematics. A Small Library of the Literature of Mathematics from A'h-mosé the Scribe to Albert Einstein.* 4 vols. Nueva York: Simon & Schuster.
Nitzan, Jonathan. 1989. Price and Quantity Measurements: Theoretical Biases in Empirical Procedures. Working Paper 14/1989, Department of Economics, McGill University, Montreal, pp. 1–24.
—— 1990. Price Behaviour and Business Behaviour. Discussion Paper, Department of Economics, McGill University, Montreal, pp. 1–33.

—— 1992. Inflation as Restructuring. A Theoretical and Empirical Account of the U.S. Experience. Unpublished PhD Dissertation, Department of Economics, McGill University, Montreal.

—— 1995a. Breaking Out of Stagflation: Some Regional Comparisons. *Emerging Markets Analyst* 3 (9, Enero): 7–8.

—— 1995b. The EMA "Phoenix": Soaring on Market Hype. *Emerging Markets Analyst* 4 (6, Octubre): 10–17.

—— 1996a. The EMA Phoenix: Shorting on Market "Hype". *Emerging Markets Analyst* 5 (6, Octubre): 14–25.

—— 1996b. US-Based Transnational Corporations and Emerging Markets. *Emerging Markets Analyst* 5 (3, Julio): 13–24.

—— 1997. The "Asian Miracle": How Close to Maturity? *The BCA Emerging Markets Strategist* (Noviembre): 5–10.

—— 1998a. Asian Equities: Not for the Fainthearted. Special Report. *The BCA Emerging Markets Strategist* (Febrero): 10–19.

—— 1998b. Differential Accumulation: Toward a New Political Economy of Capital. *Review of International Political Economy* 5 (2): 169–216.

—— 1999. Will the Global Merger Boom End in Global Stagflation? Differential Accumulation and the Pendulum of 'Breadth' and 'Depth'. Paper read at International Studies Association Meetings, at Washington D.C.

—— 2001. Regimes of Differential Accumulation: Mergers, Stagflation and the Logic of Globalization. *Review of International Political Economy* 8 (2): 226–74.

Nitzan, Jonathan, y Shimshon Bichler. 1995. Bringing Capital Accumulation Back In: The Weapondollar-Petrodollar Coalition – Military Contractors, Oil Companies and Middle-East "Energy Conflicts". *Review of International Political Economy* 2 (3): 446–515.

—— 1996. From War Profits to Peace Dividends: The New Political Economy of Israel. *Capital & Class* 60: 61–94.

—— 2000. Inflation and Accumulation: The Case of Israel. *Science & Society* 64 (3): 274–309.

—— 2001. Going Global: Differential Accumulation and the Great U-turn in South Africa and Israel. *Review of Radical Political Economics* 33 (1, Invierno): 21–55.

—— 2002. *The Global Political Economy of Israel.* Londres: Pluto Press.

—— 2003. It's All About Oil. *News From Within* XIX (1, Enero): 8–11.

—— 2005. The Scientist and the Church. Monograph. Montreal y Jerusalem (Julio), pp. 1–48.

—— 2006a. Cheap Wars. *The Economy of the Occupation. A Socioeconomic Bulletin* (10, Septiembre): 1–32.

—— 2006b. New Imperialism or New Capitalism? *Review* XXIX (1, Abril): 1–86.

Nordhaus, William D. 2007. The *Stern Review* on the Economics of Climate Change, Department of Economics, Yale University, pp. 1–40.

Núñez, Rafael E., y Eve Sweetser. 2006. With the Future Behind Them: Convergent Evidence from Aymara Language and Gesture in the Crosslinguistic Comparison of Spatial Construals of Time. *Cognitive Science: A Multidisciplinary Journal* 30 (3): 401–50.

Oakley, David. 2007. HSBC Index Points Way to Windfalls. *Financial Times*, Septiembre 25, p. 3.

Obstfeld, Maurice, y Alan. M. Taylor. 2004. *Global Capital Markets: Integration, Crisis and Growth.* Cambridge: Cambridge University Press.

Ochoa, E. 1989. Values, Prices and Wage-Profit Curves in the U.S. Economy. *Cambridge Journal of Economics* 13 (3, Septiembre): 413–30.

O'Connor, James. 1973. *The Fiscal Crisis of the State.* Nueva York: St. Martin's Press.

OECD. 2001. *Measuring Capital. Measurement of Capital Stocks, Consumption of Fixed Capital and Capital Services.* Manual de la OECD. París: OECD Publication Services.

Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

—— 1982. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities.* New Haven, CT: Yale University Press.

Orr, Akiva. 2003. *From Protest to Revolution.* Hebrew. Herzlia, Israel: Self Publishing.

Orwell, George. 1980. *Mil novecientos ochenta y cuatro.* Traducción de Rafael Vázquez Zamora. Buenos Aires: Salvat Editores.

Paine, Chris. 2006. *Who Killed the Electric Car*. A Documentary Movie: Plinyminor.

Papademos, Lucas, y Franco Modigliani. 1990. The Supply of Money and the Control of Nominal Income. En *Handbook of Monetary Economics*, editado por B. Friedman y F. Hahn. Nueva York: North Holland, pp. 399–494.

Parkin, M., y R. Bade. 1986. *Modern Macroeconomics.* 2ª ed. Scarborough, Ontario: Prentice-Hall Canada.

Parks, Richard W. 1978. Inflation and Relative Price Variability. *Journal of Political Economy* 86 (1, Febrero): 79–95.

Pashigian, B. Peter, Brian Bowen, y Eric Gould. 1995. Fashion, Styling, and the Within-Season Decline in Automobile Prices. *Journal of Law and Economics* 38 (2, Octubre): 281–309.

Pasinetti, L. L., y R. Scazzieri. 1987. Capital Theory: Paradoxes. En *The New Palgrave. Capital Theory*, editado por J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman. Nueva York: W. W. Norton & Company, pp. 136–47.

Patinkin, Don, y Otto Steiger. 1989. In Search of the 'Veil of Money' and the 'Neutrality of Money': A Note on the Origin of Terms. *The Scandinavian Journal of Economics* 91 (1, Marzo): 131–46.

Penrose, Edith Tilton. 1959. *The Theory of the Growth of the Firm.* Oxford: Blackwell.

Perelman, Michael. 1990. The Phenomenology of Constant Capital and Fictitious Capital. *Review of Radical Political Economics* 22 (2–3): 66–91.

—— 2006. *Railroading Economics. The Creation of the Free Market Mythology.* Nueva York: Monthly Review Press.

Pigou, Arthur Cecil. 1935. Net Income and Capital Depletion. *Economic Journal* 45: 235–41.

—— 1949. *The Veil of Money.* Londres: Macmillan.

Pilling, David. 2000. Drug Groups Wrestle with Seismic Shifts in Business Practices. *Financial Times Survey of Life Sciences & Pharmaceuticals*, Abril 6, p. I.

Pincock, Stephen. 2006. Back to the Future. The Aymara People of the Andes Turn Our Concept of Space and Time on its Head. *Financial Times*, 15 Julio, p. 13.

Pirenne, Henri. 1937. [1956]. *Economic and Social History of Medieval Europe.* Traducido del francés por I. E. Clegg. Nueva York: Harcourt Brace.

Plender, John, y Victor Mallet. 2000. A Struggle to Escape. *Financial Times*, Octubre 5, pp. 16.

Plutarco. 1859. *Plutarch´s Lives.* Traducción de Called Dryden. Corregido y revisado del griego por A. H. Clough. Boston, MA: Little Brown and Company.

Polanyi, Karl. 1944. [1985]. *The Great Transformation.* Boston, MA: Beacon Press.

Polanyi, Karl, Conrad M. Arensberg, y Harry W. Pearson, eds. 1957. *Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory*. Glencoe, IL: Free Press.

Pollock, Friedrich. 1941. [1978]. State Capitalism: Its Possibilities and Limitations. In *The Essential Frankfurt School Reader*. Oxford: Blackwell, pp. 71–94.

Popper, Karl Raimund. 1963. *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge.* Nueva York: Harper & Row.

Porter, Theodore M. 1995. *Trust in Numbers. The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Postone, Moishe. 1993. *Time, Labor, and Social Domination: A Reinterpretation of Marx's Critical Theory.* Cambridge: Cambridge University Press.

Poulantzas, Nicos. 1969. The Problem of the Capitalist State. *New Left Review* (I/58, Noviembre–Diciembre): 67–78.

—— 1973. *Political Power and Social Classes.* Traducido por T. O'Hagan. Londres: New Left Books & Sheed and Ward.

—— 1975. *Classes in Contemporary Capitalism.* Londres: New Left Books.

Pribram, Karl H. 1971. *Languages of the Brain. Experimental Paradoxes and Principles in Neuropsychology.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Radice, Hugo. 1999. Taking Globalization Seriously. En *Socialist Register 1999. Global Capitalism Versus Democracy*, editado por L. Panitch y C. Leys. Londres: Merlin Press, pp. 1–28.

Rand, Ayn. 1966. *Capitalism. The Unknown Ideal.* Nueva York: New American Library.

Ravenscraft, David J. 1987. The 1980s Merger Wave: An Industrial Organization Perspective. Proceedings of a Conference Held at Melvin Village, New Hampshire. En *The Merger Boom*, editado por L. E. Browne y E. S. Rosengren. Boston, MA: Federal Reserve Bank of Boston, pp. 17–37.

Ravenscraft, David J., y F. M. Scherer. 1987. *Mergers, Sell-Offs, and Economic Efficiency.* Washington, D.C.: The Brookings Institution.

—— 1989. The Profitability of Mergers. *International Journal of Industrial Organization* 7 (1): 101–16.

Reed, John. 2008. GM Wants to Give Toyota a Jolt with its Electric Volt. *Financial Times*, Abril 5–6, p. 8.

Ricardo, David. 1821. [1951]. *On the Principles of Political Economy and Taxation.* Vol. 1, en The Works and Correspondence of David Ricardo, editado por P. Sraffa. Cambridge: Cambridge University Press.

Ricciardi, Victor. 2004. A Risk Perception Primer: A Narrative Research Review of the Risk Perception Literature in Behavioral Accounting and Behavioral Finance. Julio 20, Golden Gate University, Middle Island, NY.

Risvi, S. A. T. 1994. The Microfoundations Project in General Equilibrium Theory. *Cambridge Journal of Economics* 18 (4): 357–77.

Rizzi, Bruno. 1939. [1985]. *The Bureaucratization of the World. The USSR: Bureaucratic Collectivism.* Publicado originalmente como La Bureaucratisation du Monde. Traducción e introducción de Adam Westoby. Londres: Tavistock.

Robinson, Joan. 1933. *The Economics of Imperfect Competition.* Londres: St. Martin's Press.

—— 1953–54. The Production Function and the Theory of Capital. *Review of Economic Studies* 21 (2): 81–106.

—— 1962. *Economic Philosophy.* Harmondsworth, Middlesex, Reino Unido: Penguin Books Ltd.

—— 1966. *An Essay on Marxian Economics.* 2ª ed. Londres: Macmillan.

—— 1967. [1980]. Thinking About Thinking. En *What are the Questions? and Other Essays. Further Contributions to Modern Economics*. Armonk, NY: M. E. Sharpe, Inc., pp. 54–63.

—— 1970. Capital Theory up to Date. *Canadian Journal of Economics* 3 (2): 309–17.

—— 1971. The Relevance of Economic Theory. En *The Subtle Anatomy of Capitalism*, editado por J. Schwartz. Santa Monica, California: Goodyear Publishing Company, Inc., pp. 16–21.

—— 1975. [1980]. Survey: 1960s. En *What are the Questions? and Other Essays. Further Contributions to Modern Economics*. Armonk, NY: M. E. Sharpe, Inc., pp. 54–63.

Ross, S. 1976. The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing. *Journal of Economic Theory* 13 (Diciembre): 341–60.

Rousseau, Jean-Jacques. 1754. [2001]. *A Discourse Upon the Origin and the Foundation of the Inequality Among Mankind*. The Harvard Classics Series, editado por C. W. Eliot. Nueva York: P.F. Collier & Son y Barleby.com http://www.bartleby. com/34/3/2.html. Consultado: Septiembre 22, 2007.

Ruggie, John Gerard. 1982. International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization* 36 (2, Primavera): 379–415.

Saatchi, Maurice. 2007. Google Data versus Human Nature. *Financial Times*, Mayo 30, p. 11.

Sample, Ian. 2007. First Genome Transplant Turns One Species into Another. *Guardian*, Junio 29.

Samuelson, Paul A. 1938. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica* 5 (17, Febrero): 61–71.

—— 1957. Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models. *American Economic Review* 47 (6, Diciembre): 884–912.

—— 1962. Parable and Realism in Capital Theory: The Surrogate Production Function. *Review of Economic Studies* 29 (3): 193–206.

—— 1974. [1977]. World Wide Stagflation. En *Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, editado por H. Nagatani y K. Crowley. Cambridge, MA: The MIT Press, pp. 801–7.

Samuelson, Paul A., William D. Nordhaus, y John McCallum. 1988. *Economics.* 6th Canadian ed. Toronto: McGraw-Hill Ryerson.

Samuelson, Paul Anthony, y William D. Nordhaus. 1992. *Economics.* 14ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

Savran, Sungur, y Ahmet E. Tonak. 1999. Productive and Unproductive Labour: An Attempt at Clarification and Classification. *Capital & Class* (68, Verano): 113–52.

Scherer, F. M. 1975. *The Economics of Multi-Plant Operation. An International Comparisons Study.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Scherer, F. M., y David Ross. 1990. *Industrial Market Structure and Economic Performance.* 3ª ed. Boston, MA: Houghton Mifflin.

Schulberg, Budd. 1941. [1990]. *What Makes Sammy Run?* Nueva York: Vintage Books.

Schumpeter, Joseph A. 1954. *History of Economic Analysis.* Ed. from manuscript by E. B. Schumpeter. Nueva York: Oxford University Press.

Scott, D. R. 1910. The Capitalization Process. *The Journal of Political Economy* 18 (3, Marzo): 217–19.

Scott, J. 1997. *Corporate Business and Capitalist Classes.* Oxford: Oxford University Press.

Screpanti, E. 1999. Capitalist Forms and the Essence of Capitalism. *Review of International Political Economy* 6 (1): 1–26.

Senior, Nassau. 1872. *An Outline of the Science of Political Economy.* Londres: Allen & Unwin.

Shachtman, Max. 1962. *The Bureaucratic Revolution. The Rise of the Stalinist State.* Nueva York: Donald Press.

Shaikh, Anwar M. 1978. An Introduction to the History of Crisis Theories. En *Capitalism in Crisis*: The Union for Radical Political Economics, pp. 219–41.

—— 1990. Capital as a Social Relation. En *The New Palgrave. Marxian Economics*, editado por J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman. Nueva York: W.W. Norton & Company.

Shaikh, Anwar M., y E. Ahmet Tonak. 1994. *Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Accounts.* Cambridge: Cambridge University Press.

Shapere, Dudley. 1982. The Concept of Observation in Science and Philosphy. *Philosophy of Science* 49 (4, Diciembre): 485–525.

Sharpe, William F. 1964. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk. *Journal of Finance* 19: 425–42.

Sherman, Howard J. 1985. Monopoly Capital vs. the Fundamentalists. En *Rethinking Marxism. Struggles in Marxist Theory. Essays for Harry Magdoff & Paul Sweezy*, editado por S. Resnick and R. Wolff. Brooklyn, NY: Autonomedia, pp. 359–77.

Simon, Herbert A. 1955. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics* 69 (1, Febrero): 99–118.

—— 1979. Rational Decision Making in Business Organization. *The American Economic Review* 69 (4, Septiembre): 493–513.

Sinclair, Upton. 1906. *The Jungle.* Nueva York: Grosset & Dunlap.

Singh, Simon. 2004. *Big Bang. The Origin of the Universe.* Londres: Fourth Estate.

Sivanandan, A., y Ellen Meiksins Wood. 1997. Capitalism, Globalization, and Epochal Shifts: An Exchange. *Monthly Review* 48 (9, Febrero): 19–32.

Skapinker, Michael. 2008. The Market No Longer Has All the Answers. *Financial Times*, Marzo 25, p. 13.

Skocpol, Theda. 1979. *States and Social Revolutions. A Comparative Analysis of France, Russia, and China.* Cambridge: Cambridge University Press.

—— 1985. Bringing the State Back In. Ponencias de la conferencia pronunciada Mount Kisco, N.Y., Feb. 1982, patrocinada por el Committee on States and Social Structures, la Joint Committee on Latin American Studies, y la Joint Committee on Western European Studies of the Social Science Research Council. En *Bringing the State Back In*, editado por P. B. Evans, D. Rueschemeyer y T. Skocpol. Cambridge: Cambridge University Press.

Smith, Adam. 1996. *La Riqueza de las Naciones [Libros I-II y III y selección de los Libros IV y V]*. Traducción de Carlos Rodríguez Braun. Madrid: Alianza.

Sobel, Andrew C. 1994. *Domestic Choices, International Markets: Dismantling National Barriers and Liberalizing Securities Markets.* Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Solow, Robert, M. 1957. Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics* 39 (3, Agosto): 312–20.

Spencer, Herbert. 1904. *An Autobiography.* Nueva York: D. Appleton.

Spinoza, Benedictus de. 1690. [2001]. *Theological-Political Treatise*. Introducción y notas de Seymour Feldman. Traducido por S. Shirley. 2ª ed. Indianapolis, IN: Hackett Pub. Co.

Sraffa, Piero. 1960. *Production of Commodities by Means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory.* Cambridge: Cambridge University Press.

Steedman, Ian. 1975. Positive Profits With Negative Surplus Value. *Economic Journal* 85 (337, Marzo): 114–23.

—— 1977. *Marx After Sraffa.* Londres: New Left Books.

—— 1980. Hetrogeneous Labour and “Classical” Theory. *Metroeconomica* 32 (1, Febrero): 39–50.

Steindl, Josef. 1952. [1976]. *Maturity and Stagnation in American Capitalism.* Nueva York: Monthly Review Press.

—— 1979. [1984]. Stagnation Theory and Stagnation Policy. En *The Faltering Economy. The Problem of Accumulation Under Monopoly Capitalism*, editado por J. B. Foster y H. Szlajfer. Nueva York: Monthly Review, pp. 179–97.

Stern, Nicholas. 2007. *The Economics of Climate Change: The Stern Review.* Cambridge: Cambridge University Press.

Stigler, George. 1950. [1962]. The Development of Utility Theory. En *Landmarks in Political Economy. Selections for the Journal of Political Economy*, editado por E. J. Hamilton, A. Rees y H. G. Johnson. Chicago: Phoenix Books, The University of Chicago Press, pp. 380–452. (Publicado originalmente en *Journal of Political Economy*, Vol. 58, No. 4: 307–27; No. 5: 373–96.)

Stigler, George J. 1988. *Memoirs of an Unregulated Economist.* Nueva York: Basic Books, Inc., Publishers.

Stockholm International Peace Research Institute. Annual. *SIPRI Year Book. Armament, Disarmament and International Security.* Oxford: Oxford University Press.

Stone, Merlin. 1976. *When God Was a Woman.* Nueva York, NY: Harcourt Brace Jovanovich Publishers.

Stone, Richard. 1956. *Quality and Price Indexes in National Accounts.* Paris: Organization for European Economic Co-operation.

Strange, Susan. 1996. *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge Studies in International Relations. Cambridge: Cambridge University Press.

Sullivan, Richard J. 1995. Trends in the Agricultural Labour Force. En *The State of Humanity*, editado por J. L. Simon. Oxford: Blackwell, pp. 124–34.

Sumner, William Graham. 1920. *What Social Classes Owe to Each Other*. Introducción de Albert Galloway Keller. Nueva York: Harper & Brothers.

—— 1963. *Social Darwinism. Selected Essays*. Introducción de Stow Persons. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Sutcliffe, Bob, y Andrew Glyn. 1999. Still Underwhelmed: Indicators of Globalization and Their Misinterpretations. *Review of Radical Political Economics* 31 (1): 111–31.

Swayze, F. J., Milo R. Malbie, E. D. Durand, W. Z. Ripley, R. T. Ely, Edward W. Bemis, y C. J. Bullock. 1908. Capitalization of Corporations: Discussion. Papers and Discussions of the Twenty-First Annual Meeting, Atlantic City, NJ, Diciembre 28–31. *American Economic Association Quarterly* 10, 3ª Series (1): 415–30.

Sweezy, Paul M. 1942. *The Theory of Capitalist Development. Principles of Marxian Political Economy.* Nueva York: Modern Reader Paperbacks.

Sweezy, Paul M., ed. 1949. *Karl Marx and the Close of His System*. Londres: Merlin y Augustus M. Kelley.

Sweezy, Paul M. 1950. A Critique. En *The Transition from Feudalism to Capitalism.* Introducción y edición de R. Hilton. Londres: Verso.

—— 1972. *Modern Capitalism and Other Essays.* Nueva York: Monthly Review Press.

—— 1974. Monopoly Capital and the Theory of Value. *Monthly Review* 25 (Enero): 31–32.

—— 1991. Monopoly Capital After Twenty-Five Years. *Monthly Review* 43 (7): 52–57.

Talberth, John, Clifford Cobb, y Noah Slattery. 2007. *The Genuine Progress Indicator 2006. A Tool for Sustainable Development.* Oakland, CA: Redefining Progress.

Taylor, Alan M. 1996. International Capital Mobility in History: The Savings-Investment Relationship. NBER Working Paper No. 5943, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Taylor, Frederick Winslow. 1911. [1967]. *The Principles of Scientific Management.* Nueva York: W. W. Norton & Company, Inc.

Temin, Peter. 2001. A Market Economy in the Early Roman Empire. *The Journal of Roman Studies* 91: 169–81.

Thompson, E. P. 1964. *The Making of the English Working Class.* Nueva York: Pantheon Books.

Tilly, Charles, ed. 1975. *The Formation of National States in Western Europe*. Studies in Political Development 8. Sponsored by the Committee on Comparative Politics, Social Science Research Council. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Tilly, Charles. 1992. *Coercion, Capital, and European States, AD 990–1992*. Studies in Social Discontinuity. Revised paperback ed. Cambridge, MA: Blackwell.

Tobin, James. 1958. Liquidity Preference as Behavior Toward Risk. *Review of Economic Studies* 25 (2, Febrero): 65–86.

Tobin, James, y William C. Brainard. 1968. Pitfalls in Financial Model Building. *American Economic Review. Papers and Proceedings* 58 (2, Mayo): 99–122.

—— 1977. Asset Markets and the Cost of Capital. En *Economic Progress, Private Values, and Public Policy: Essays in the Honor of William Fellner*, editado por B. Balassa y R. Nelson. Amsterdam: North-Holland Publishing Co., pp. 235–62.

Toynbee, Arnold Joseph. 1972. *A Study of History*. Nueva edición revisada y compilada por el autor y por Jane Caplan. Nueva York: Oxford University Press; distribuido en Estados Unidos por American Heritage Press.

Traven, B. 1929. [1979]. *The White Rose*. Traducido del alemán por Donald J. Davidson. Westport, CT: L. Hill.

Tsuru, Shigeto, ed. 1956. *Has Capitalism Changed? An International Symposium on the Nature of Contemporary Capitalism*. Tokyo: Iwanami Shoten.

Tsuru, Shigeto. 1993. *Institutional Economics Revisited*. Raffaele Mattioli lectures. Cambridge: Cambridge University Press.

Tuchman, Barbara Wertheim. 1978. *Distant Mirror. The Calamitous 14thCentury.* Nueva York: Knopf.

Turner, Bryan S. 1978. *Marx and the End of Orientalism*. Londres: Allen & Unwin.

Twain, Mark. 1881. *The Prince and the Pauper. A Tale for Young People of All Ages*. 2 vols. Leipzig: Bernhard Tauchnitz.

U.S. Arms Control and Disarmament Agency. Annual. *World Military Expenditures and Arms Transfers.* Washington, D.C.: U.S. GPO.

U.S. Congress, Office of Technology Assessment. 1991. *Global Arms Trade*. OTA-ISC-460, Junio. Washington D.C.: GPO.

U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis. 1985. Corporate Profits: Profits Before Tax, Profits Tax Liability and Dividends. Methodology Papers: U.S. National Income and Product Accounts, Series MP-2. Washington D.C.: Government Printing Office.

—— 1999. *Fixed Reproducible Tangible Wealth in the United States, 1925–94.* Washington D.C.: Government Printing Office.

—— 2001. *A Guide to the NIPA's*. Methodology, National Income and Product Accounts, 1929–97. Washington D.C.: Government Printing Office.

—— 2005. Government Transactions. Methodology Paper: U.S. National Income and Product Accounts. Washington D.C.: Government Printing Office.

U.S. Department of Commerce. Bureau of the Census. 1975. *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970*. 2 vols. Washington D.C.: Government Printing Office.

—— *Statistics of U.S. Business: 2005*, http://www.census.gov/csd/susb/susb05.htm, consultado: Enero 3, 2008.

U.S. Department of Commerce. Economics and Statistics Administration. 2004. *Numerical List of Manufacturing and Mineral Products.* Manufacturing and Mining Reference Series, EC02M31R-NL.

U.S. Federal Reserve Board. 2008. Minutes of the Federal Open Market Committee, Diciembre 15–16, 2008.

Ulmer, M. J. 1949. *The Economic Theory of Cost of Living Index Numbers.* Nueva York: Columbia University Press.

United Nations Conference on Trade and Development. 2000. *World Investment Report. Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development.* Nueva York: United Nations.

United Nations Conference on Trade and Development. 2007. *World Investment Report. Transnational Corporations, Executive Industries and Development.* Nueva York y Ginebra: United Nations.

United Nations. Department of Economic and Social Affairs, Statistical Division. 1993. *System of National Accounts 1993* (Updated Version). Nueva York: United Nations.

United Nations. Department of Economic and Social Affairs, Statistical Office. 1977. *Guidelines on Principles of a System of Price and Quality Statistics*. Statistical Papers, Series M, No. 59. Nueva York: United Nations.

Varga, Eugen. 1935. *The Great Crisis and its Political Consequences. Economics and Politics, 1928–1934.* Londres: Modern Books Limited.

Veblen, Thorstein. 1898. [1934]. The Beginning of Ownership. In *Essays in Our Changing Order*, editado por L. Ardzrooni. Nueva York: The Viking Press, pp. 32–49.

—— 1899a. [1934]. The Barbarian Status of Women. En *Essays in Our Changing Order*, editado por L. Ardzrooni. Nueva York: The Viking Press, pp. 50–64.

—— 1899b. *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study in the Evolution of Institutions.* Nueva York: The Macmillan Company.

—— 1904. [1975]. *The Theory of Business Enterprise.* Clifton, NJ: Augustus M. Kelley, Reprints of Economics Classics.

—— 1908. [1961]. On the Nature of Capital. I: The Productivity of Capital Goods. En *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*. Nueva York: Russell & Russell, pp. 324–51.

—— 1919. [1934]. *The Vested Interest and the State of Industrial Arts.* Nueva York: B. W. Huebsch.

—— 1923. [1967]. *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times. The Case of America*. Introducción de Robert Leckachman. Boston, MA: Beacon Press.

Vogel, Harold L. 2007. *Entertainment Industry Economics. A Guide for Financial Analysis*. 7th ed. Cambridge: Cambridge University Press.

Wakefield, Ernest Henry. 1994. *History of the Electric Automobile. Battery-Only Powered Cars.* Warrendale, PA: Society of Automotive Engineers.

Wallich, Henry C. 1984. Why is Net International Investment So Small? En *International Capital Movements, Debt and Monetary System*, editado por W. Engles, A. Gutowski y H. C. Wallich. Mainz: v. Hase & Koehler, pp. 417–37.

Wang, Ning. 2007. Measuring Transaction Costs: Diverging Approaches, Contending Practices. *Division of Labor & Transaction Costs* 2 (2): 111–46.

Weber, Max. 2002. *Economía y Sociedad. Esbozo de Sociología Comprensiva.* Madrid: Fondo de Cultura Económica.

Weeks, John. 1981. *Capital and Exploitation.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Weinberg, Steven. 1992. *Dreams of a Final Theory.* Nueva York: Vintage Books.

Weiss, Linda. 1998. *The Myth of the Powerless State*. Cornell studies in political economy. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Weston, J. Fred. 1987. The Payoff in Mergers and Acquisitions. En *The Mergers and Acquisition Handbook*, editado por M. L. Rock. Nueva York: McGraw Hill, pp. 31–47.

Weston, J. Fred, Kwang S. Chung, y Juan A. Siu. 1998. *Takeovers, Restructuring and Corporate Governance.* Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Whitley, Richard. 1986. The Transformation of Business Finance into Financial Economics: The Roles of Academic Expansion and Changes in U.S. Capital Markets. *Accounting, Organization and Society* 11 (2): 171–92.

Wicksell, Knut. 1935. *Lectures On Political Economy*. Traducido del sueco por E. Classen y editado y prologado por L. Robbins. 2ª ed. 2 vols. Londres: George Routledge & Sons.

Williams, Karel, William Lazonick, Mary O'Sullivan, François Morin, Ulrich Jürgens, Katrin Naumann, Joachim Rupp, Julie Froud, Colin Haslam, Sukhdev Johal, Robert Boyer, Michel Aglietta, John Grahl, y Paul Teague. 2000. Special Issue on Shareholders Value and Financialization. *Economy and Society* 29 (1, Febrero): 1–178.

Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting.* Nueva York: Free Press y Collier Macmillan.

—— 1986. Transforming Merger Policy: The Pound of New Perspectives. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 76 (2, Mayo): 114–19.

Winston, Clifford. 1998. U.S. Industry Adjustment to Economic Deregulation. *Journal of Economic Perspectives* 12 (3, Verano): 89–110.

Wolf, Martin. 2007. Barbarians at the Gates: The Balance of Pros and Cons. *Financial Times*, Febrero 28, p. 15.

Wolff, Edward N. 1975. The Rate of Surplus Value in Puerto Rico. *Journal of Political Economy* 83 (5, Octubre): 935–50.

Wolff, Richard, Bruce Roberts, y Antonino Callari. 1982. Marx's (not Ricardo's) "Transformation Problem": A Radical Reconceputalization. *History of Political Economy* 14 (4): 564–82.

World Bank. Online. *World Development Indicators.* Washington D.C.: World Bank.

Wray, L. Randall, ed. 2004. *Credit and State Theories of Money. The Contributions of A. Mitchell Innes*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar.

Wright, Erik Olin. 1977. Alternative Perspectives in Marxist Theory of Accumulation and Crisis. En *The Subtle Anatomy of Capitalism*, editado por J. Schwartz. Santa Monica, CA: Goodyear, pp. 195–231.

Yergin, Daniel. 1991. *The Prize. The Epic Quest for Oil, Money, and Power.* Nueva York: Simon & Schuster.

Zeitlin, Maurice. 1974. Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class. *American Journal of Sociology* 79 (5): 1073–1119.

Zinn, Howard. 1999. *A People's History of the United States, 1492–Present*. Twentieth Anniversary ed. Nueva York: Harper Collins Publishers Inc.

Zweig, Stefan. 1943. *The World of Yesterday. An Autobiography.* Nueva York: Viking Press.